

niederle media

Fachverlag für
Studienliteratur

niederle
media

Einführung in die Rhetorik

Werkzeugkasten zur Aneignung einer Schlüsselqualifikation

Autor:

Prof. Dr. Rolf Karbach

Der Bauplan zum Werkzeugkasten: Das Pentagramm der rhetorischen Kompetenz

Wir beglückwünschen Sie zum Erwerb dieses Werkzeugkastens! Nun sind Sie also stolzer Besitzer von 16 Werkzeugen, mit denen Sie eine erfolgreiche Rede zimmern können. Bevor Sie nun die einzelnen Werkzeuge erstmals zur Hand nehmen, sollten wir aber noch kurz einen gemeinsamen Blick auf den Bauplan zu Ihrer Rede werfen (so wie der Zimmermann ja auch erst auf seinen Konstruktionsplan schaut, was er denn eigentlich bauen muss, bevor er sich mit Bundaxt, Flachdaxel und Zugmesser an den Dachstuhl heranmacht). Der Bauplan für unser Handwerk ist das Pentagramm der rhetorischen Kompetenz. Es zeigt uns die fünf "magischen" (deswegen "Pentagramm") Bauabschnitte, an denen wir beim Machen einer erfolgreichen Rede werkeln müssen.

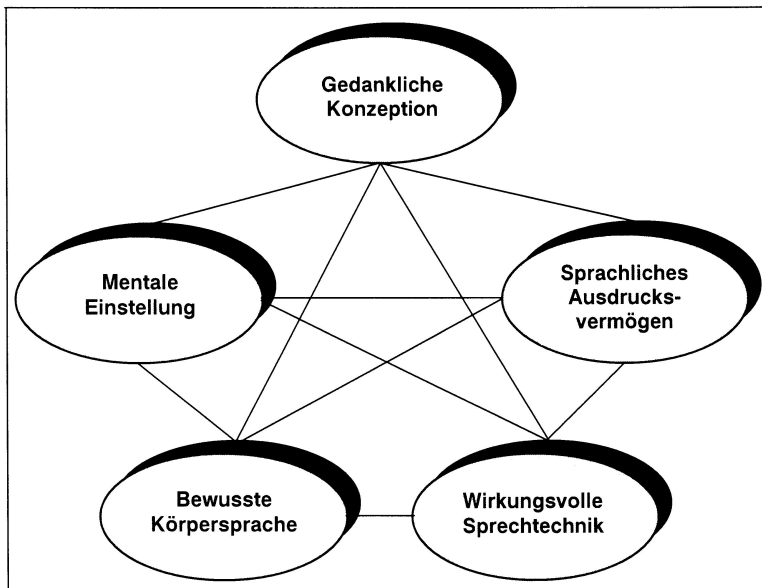


Abbildung 1: Das Pentagramm der rhetorischen Kompetenz

Betrachten wir diese Bauabschnitte nun einmal, indem wir jeweils konkret anschauen, was gebaut werden muss („Was ist zu tun?“) und welche Werkstoffe wir beim Bauen verwenden („Baumaterial“).

1. Bauabschnitt: Gedankliche Konzeption

Was ist zu tun? Die Rede durch Strukturierung in überschaubare Einzelkomponenten gliedern und dabei einen sinnvollen Gesamtzusammenhang bilden (quasi den „roten Faden“ der Rede spinnen)

Baumaterial:

- Einstimmung:*
 - Warming up/Kontaktaufnahme zum Publikum
 - Interesse wecken/Neugierde schaffen für das Thema
 - zum Thema „hinführen“
- Hauptteil:*
 - die „Schlüsselgedanken“ des Themas bearbeiten, z. B. durch Beispiele, Pro und Contra etc.
- Ausklang:*
 - zusammenfassende Wiederholung in klaren, verdichteten Kernsätzen
 - eindringlicher Akzent durch ein „Finale furioso“

2. Bauabschnitt: Sprachliches Ausdrucksvermögen

Was ist zu tun? Dem zuvor konzipierten Redegerüst durch treffsichere Formulierungen den rhetorischen Feinschliff geben

Baumaterial:

- Wortstile
- Satzstile
- rhetorische Redefiguren

3. Bauabschnitt: Wirkungsvolle Sprechtechnik

Was ist zu tun? Die Rede durch den Einsatz der eigenen Stimme zum "Klingen" bringen

Baumaterial:

- deutliche Aussprache
- ansprechende Betonung
- dialektfreie Sprache
- Sprechzäsuren

4. Bauabschnitt: Bewusste Körpersprache

Was ist zu tun? Die Rede durch die "Macht der Körpersprache" über zusätzliche Kommunikationswege an das Publikum senden

Baumaterial:

- Mimik
- Gestik
- Bewegung
- Blickkontakt

5. Bauabschnitt: Mentale Einstellung

Was ist zu tun? Die richtige "Chemie" zum Publikum finden und den rhetorischen Auftrag als "Mission" verstehen

Baumaterial:

- Selbstbilder/Fremdbilder
- Aristotelische Rednerrollen der Moderne

Nun also können wir die einzelnen Bauabschnitte angehen und die dazugehörigen Werkzeuge einsetzen.

Erster Bauabschnitt: Gedankliche Konzeption

Zur Erinnerung

Was ist zu tun?	Die Rede durch Strukturierung in überschaubare Einzelkomponenten gliedern und dabei einen sinnvollen Gesamtzusammenhang bilden (quasi den „roten Faden“ der Rede spinnen)
Baumaterial:	<p><i>Einstimmung:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - „Warming up“/Kontaktaufnahme zum Publikum - Interesse wecken/Neugierde schaffen für das Thema - zum Thema „hinführen“ <p><i>Hauptteil:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - die „Schlüsselgedanken“ des Themas bearbeiten, z.B. durch Beispiele, Pro und Contra etc. <p><i>Ausklang:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - zusammenfassende Wiederholung in klaren, verdichteten Kernsätzen - eindringlicher Akzent durch ein „Finale furioso“

Werkzeug Nr. 1: Der entschleunigende Augengriff



Selbst so mancher brillanter Rhetoriker beherzigt es nicht immer: der rhetorische Beitrag beginnt nicht erst dann, wenn der Redner das erste Wort „zur Sache“ bzw. „zum Thema“ spricht. Publikum und Redner kommunizieren „von Anfang an“ (also z. B. auch schon von dem Moment an, wo sich der Redner von seinem Platz erhebt, um nach vorn

ans Podium zu gehen oder z. B. dann, wenn der Redner von draußen kommend den Raum betritt). Egal, ob der Redner in dieser Situation schweigt und beim nach vorn Gehen auf den Boden schaut, oder ob er wie ein Show-Man mit jovialen Sprüchen auf den Lippen in die Runde tritt: beides mal kommuniziert der Redner mit seinen Zuhörern. Auch hier gilt das 1. Grundgesetz der Kommunikationspsychologie: Man kann nicht *nicht* kommunizieren.

Worauf es in den beschriebenen Anfangsmomenten ankommt, ist, sprichwörtlich eine gewisse „Wärme“ zum Publikum zu erzeugen bzw. „das Eis zu brechen“. Deshalb spricht die Fachterminologie der Rhetorik auch vom „**Warming up**“. Das *Warming up* bzw. die Kontaktaufnahme zu den Zuhörern ist der eigentliche Beginn jeden rhetorischen Beitrags. Auch diese Kontaktaufnahme will – je nach Redesituation – wohl durchdacht sein und muss daher konzeptionell antizipiert werden (das war jetzt die akademische Wortwahl, zu deutsch: muss man sich auch `nen Kopp drüber machen).

Was halten Sie, lieber Leser, vor dem Hintergrund dieser Überlegungen von folgendem Auftritt: Ein Redner tritt vor sein Publikum, besteigt (sofern vorhanden) das Podium und..... beginnt sofort zu sprechen! Manchmal tut er das, noch bevor er seine „Startposition“ vor der Zuhörerschaft fest eingenommen hat. Sein Blick ist bei den ersten Worten starr an die Decke gehaftet (der „Kronleuchterblick“), was wohl einen hoch intellektuellen Eindruck vermitteln soll („man, ist der aber konzentriert“). Das Sprechtempo des Redners ist in diesem Moment enorm, was ja doch schließlich von einer fulminanten Dynamik zeugt, oder?

Ein Redner, der seinen Redebeitrag so beginnt, verspielt die Chance auf ein gelungenes *Warming up* leichtfertig schon in den ersten Sekunden. Die Augenblicke kurz vor und unmittelbar zu Beginn einer Rede dienen ausschließlich dazu, auf der *non-verbalen Ebene Kontakt zu den*

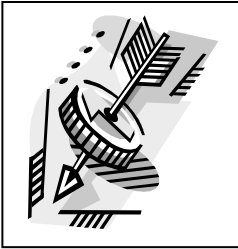
Zuhörern zu finden und dabei eine gewisse "Wärme" ausstrahlen. Hierfür "sammelt" der Redner seine Zuhörer freundlich, aber bestimmt "mit den Augen". Deshalb auch der Name des Werkzeugs : der Augengriff! Und so gebrauchen Sie dieses Werkzeug:

- **Startposition einnehmen** : Beginnen Sie Ihre Rede niemals, bevor Sie nicht den Platz, von dem aus Sie zu Ihrem Publikum sprechen wollen, erreicht haben

- **Strategischen Blickkontakt aufnehmen**: Lassen Sie die Blicke ruhig, ohne Hast über die Zuhörerschaft schweifen. Häufig besteht in diesen Momenten ohnehin noch eine gewisse akustische Unruhe im Plenum, die durch Ihre Blickkontakte schon entscheidend gedämpft wird. "Strategisch" ist der Blickkontakt dann, wenn er mindestens die wichtigsten Positionen im Raum abdeckt (z.B. Mitte, Links, Rechts oder z.B. persönlich bekannte Personen, "Sympathieträger" etc.)

- **"Entschleunigen"**: Fangen Sie Ihre Rede nie mit schnellem Sprechtempo und übertriebener Lautstärke an. Die eher langsamen und leisen Töne sichern Ihnen nochmals die erhöhte Aufmerksamkeit der Zuhörer. Denn erst, wenn Sie die ungeteilte Aufmerksamkeit des Publikums erlangen, haben Sie wirklichen Kontakt zu den Menschen, zu denen Sie sprechen wollen.

Werkzeug Nr. 2: Der Vorspann - Köcher



Hat der Redner auf der nonverbalen Ebene einen Kontakt zum Publikum gefunden, so lässt es sich nun nicht mehr länger vermeiden: die ersten Worte müssen gesprochen werden (verbale Ebene). Es wäre jedoch sträflich, wenn der Redner nun ohne Umschweife mit den Ausführungen zum eigentlichen Thema seiner Rede beginnen würde. Der verbale "Start" dient dazu, den auf der non-verbalen Ebene gefundenen (und noch sehr instabilen) Kontakt zu verfestigen bzw. zu verankern. Dazu eignet sich der sofortige thematische Einstieg aber nur sehr bedingt.

Die Verankerung des Kontakts zum Publikum gelingt am besten, wenn der Redner an einer *persönlichen Betroffenheit* zum Zuhörer ansetzt. Dieses Andocken an die persönliche Erlebniswelt der zuhörenden Menschen gelingt besser, wenn man einen "Köcher" von "Pfeilen" parat hat, mit denen man die Herzen der Menschen im besten Sinne dieses Wortes „treffen“ kann. Weil das Verwenden dieser "Pfeile" einen Vorspann zum eigentlichen thematischen Beginn darstellt, nennen wir dieses Werkzeug den "Vorspann-Köcher".

Und so einfach ist die Gebrauchsanleitung für dieses Werkzeug:

Wählen Sie aus dem folgenden Köcher einige wenige (keinesfalls zu viele!) Pfeile aus, mit denen Sie einen "Treffer" in der persönlichen Befindlichkeit Ihrer Zuhörer landen:

- Gezielte, von den Zuhörern als angenehm empfundene Anrede als erster persönlicher verbaler Bezug zum Publikum
- Authentische (d.h. wirklich ehrlich gemeinte, nicht geheuchelt oder zu dick aufgetragene) Komplimente für die Zuhörer
- Anknüpfen an eine vom Redner und vom Publikum gemeinsam erlebte "Umgebung" der Rede (z.B. Eingehen auf den Weg zum Versammlungsort, auf den Versammlungsort selbst, auf die Zusammensetzung des Hörerkreises, auf einen eventuellen Vor- oder Begrüßungsredner etc.)
- Eingehen auf eventuell vorhandene gemeinsame (aber dann nur angenehme!) Erinnerungen mit den Zuhörern
- Sogenannte "Schmunzelerreger" (z.B. bei einer Tischrede: „Programmmäßig komme ich nach den Pastetchen an die Reihe, und solange Sie mich nicht angehört haben, bekommen Sie keinen zweiten Gang. Sie sehen also, Sie sind in meiner Macht"). Grundtenor: Dezent! Keine derben Witze!

Werkzeug Nr. 3: Die rhetorischen Antipasti



Bei den bisher behandelten Werkzeugen ging es lediglich darum, dass es dem Redner gelingt, einen persönlichen Kontakt zu seinem Publikum zu knüpfen bzw. atmosphärisch das Eis zu brechen. Die weitere Fortführung der Einstimmung dient nun dazu, die Zuhörer neugierig auf den eigentlichen Redeinhalt zu machen. Die bei vielen Rednern häufig zu beobachtende Technik, mit der Tür ins Haus zu fallen („Ich soll hier heute zu dem Thema XY sprechen“), ist aber denkbar ungeeignet, das Interesse von Menschen zu wecken oder sie gar von einer bestimmten Thematik zu faszinieren.

Das Publikum muss zum eigentlichen Kern des Themas hingeführt und das Zuhörerinteresse geweckt werden. Dabei fordert das „Zuhörerinteresse wecken“ ähnlich wie das *Warming up* wiederum viel emotionales Geschick. Es geht darum, beim Publikum eine regelrechte Neugierde zu schaffen, es fast ein bisschen auf die Folter zu spannen, so, dass die Zuhörer es schier gar nicht mehr erwarten können, endlich zu erfahren, „was denn jetzt kommt“.

Der Redner muss seinem Publikum an dieser Stelle regelrecht Appetit auf das machen, was in seiner Rede dann kommt. Ebenso, wie in der italienischen Küche die Antipasti einen Vorgeschmack auf die spezifisch-italienischen Geschmacksnoten in den dann folgenden Hauptgängen bieten, sollen geschickt servierte rhetorische Appetit-Häppchen der

Zuhörerschaft “Lust auf mehr” vom Thema machen (deshalb haben wir unser Werkzeug “rhetorische Antipasti” genannt).

Wählen Sie aus der folgenden “Vitrine der Antipasti” etwas nach Ihrem Geschmack als Appetitmacher für die Zuhörer aus:

- **Die kleine Begebenheit:** Eröffnen Sie Ihre Rede durch das Erzählen einer kleinen Geschichte, die quasi gleichnishaft zum Thema der Rede hinführt!
- **Der Vergleich:** Stellen Sie einen Bezug zwischen “uns” (z.B. unsere Hochschule, unser Land, unser Unternehmen etc.) und “anderen” her!
- **Das persönliche Erlebnis:** Beginnen Sie Ihren Redebeitrag mit einem Erlebnis, das Sie selbst in Bezug auf das Thema schon hatten!
- **Die Anekdote:** Verwenden Sie Humor, indem Sie mit einer treffenden Pointe in Bezug auf das Thema starten. Aber: Vorsicht vor abgedroschenen Witzen!
- **Die überraschende Frage:** Verblüffen Sie Ihr Publikum mit einer Frage, die es augenblicklich zum Nachdenken oder zum Erstaunen anregt!
- **Die rhetorische Frage:** Stellen Sie eine Frage, die sich entweder von selbst beantwortet oder die von Ihnen als Redner geklärt wird!
- **Die Provokation:** Fordern Sie Ihre Zuhörer gezielt heraus und gewinnen Sie so die sofortige thematische Aufmerksamkeit des Publikums!

- **Der Utensilieneinsatz:** Falls vorhanden und zum Thema passend, verwenden Sie ein (im Raum befindliches oder von Ihnen extra mitgebrachtes) Utensil, um durch das Sprechen über dieses Utensil zum Thema hinzuführen!
- **Der Denkreiz:** Werfen Sie in Form einer (offenen, keinesfalls geschlossenen) Frage ein Problem auf, das die Zuhörer augenblicklich zum Denken reizt bzw. geradezu zwingt!
- **Der ernste Einstieg:** Erzeugen Sie eine emotionale Befindlichkeit zum Thema z.B. in Form von betroffener Nachdenklichkeit, Trauer, Entsetzen etc. Bleiben Sie dabei aber seriös und authentisch!
- **Das Zitat:** Sofern wirklich passend und spontan zur Hand, verwenden Sie ein Zitat zur thematischen Eröffnung Ihrer Rede!
- **Die Gemeinsamkeit mit dem Publikum:** Verweisen Sie auf etwas, was Sie mit den Zuhörern gemeinsam haben, z.B. gleiche Probleme, gleiche Interessen, gleiche Herkunft etc.!
- **Der Direkteinstieg:** Nennen Sie direkt das Thema, wenn die damit verbundene Problematik so brennend bzw. so aktuell ist, dass es keiner besonderen "Verführung" durch den Redner bedarf!

Werkzeug Nr. 4: Der Fahrplan



Der dramaturgische Kraftakt der Einstimmung wäre nun fast geschafft, wenn nicht doch noch eine Kleinigkeit übrig bliebe. Eine Kleinigkeit, die allerdings wie ein i-Tüpfelchen einen nicht unwesentlichen Punkt zum Abschluss der Einstimmung setzt: der Redner tut gut daran, seinen Zuhörern eine Vorausschau auf wesentliche Stationen seiner Rede zu geben.

Das bedeutet nicht, dass er Pointen, inhaltliche Höhepunkte oder überraschende Ergebnisse schon vorzeitig preisgeben soll. Gleichwohl will der Hörer ein bisschen “an die Hand genommen”, eben “geführt” werden, damit er zumindest ahnt, wo die Reise hingeht (wir sprechen ja nicht umsonst von einer Ein”führung”!). Deshalb empfehlen wir, dem Publikum einen “Fahrplan” gedanklich mit auf den Weg zu geben. Fahrpläne werden vom Benutzer in der Regel aber nur dann angenommen, wenn diese Pläne übersichtlich, leicht verständlich und gebührend knapp gehalten sind. Daher gilt für den guten Rhetoriker: **Klare Strukturen** aufzeigen und diese Schlusspassage der Einstimmung **kurz halten** (2 bis 3 Sätze genügen voll auf!).

Und so gestalten Sie einen guten “Fahrplan” als Redner:

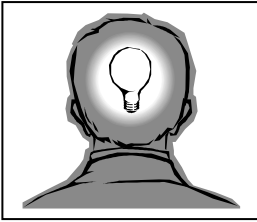
„Haltestationen“ markieren:

Geben Sie dem Publikum eine Vorschau auf die „Zäsuren“ Ihrer Rede, d.h. auf die von diesem Moment Ihres Vortrags an folgenden thematischen oder ablaufmäßigen Schwerpunkte des Hauptteils!

„Endstation(en) markieren“:

Machen Sie dem Zuhörer deutlich, „wo's hingeht“, z.B. durch:

- die Benennung einer klaren Zielsetzung Ihrer Rede („sachliche Variante“)
- die Abgabe eines für die Zuhörer verlockenden Versprechens („emotionale Variante“) –
Beispiel: „In einer halben Stunde werden Sie alles darüber wissen, wie Sie spielend Ihren Traummann bzw. Ihre Traumfrau finden.“

Werkzeug Nr. 5: Der Logik - Generator

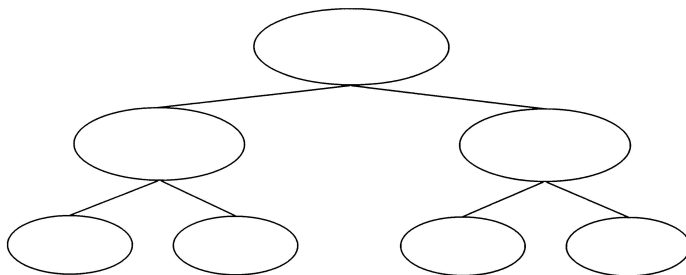
Nach gelungener Einstimmung kann sich der Redner nun an die Gestaltung des Hauptteils wagen. Und jetzt kommt ein Paradoxon: Oftmals glauben (unerfahrene) Redner, dass die Bewältigung des Hauptteils die schwierigste Passage einer Rede sei. Aber diese Vermutung täuscht! Obwohl zeitlich und vom Stoffumfang her der größte Teil der Rede, ist der Hauptteil von seinen dramaturgischen Anforderungen her weitaus einfacher zu bewältigen als Einführung und Schluss. Eine Herausforderung stellt der Hauptteil allerdings an die logischen Fähigkeiten des Redners. Es gilt, die Schlüsselgedanken des Themas so zu gliedern, dass einerseits der Redner für sich selbst ein sicheres Gerüst findet, an dem er sich "entlang hangeln" kann, dass aber andererseits den Zuhörern eben jenes Gerüst auch so transparent wird, dass sie dem Redner mühelos in seiner Gedankenführung folgen können.

Es kommt also schlicht und ergreifend darauf an, eine logische Ordnung für seine Gedanken bzw. gesprochenen Ausführungen zu entwickeln. Wenn diese Ordnung dann auch noch eine gewisse Spannungssteigerung verspricht (das ist eigentlich die einzige dramaturgische Anforderung des Hauptteils), kann kaum noch etwas schief gehen. Logisch gegliederte Ordnungen gibt es unzählig viele, sicher ebenso viele, wie es Zahlenreihen gibt, die in ihrer Abfolge einem bestimmten Algorithmus und damit einer mathematischen Logik folgen. Inspiriert durch die "Generierung" solcher Zahlenreihen in Computern haben wir unser Werkzeug

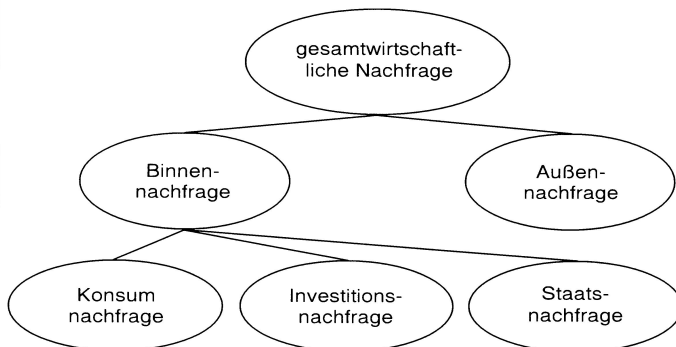
an dieser Stelle den “Logik -Generator” genannt. Wählen Sie aus den nachfolgend “generierten” logischen Ordnungen eine für Ihre Rede passende Struktur aus oder “generieren” Sie selbst:

- Gestern-Heute-Morgen
- Zielsetzung-Planung-Durchführung-Kontrolle
- Vom Einzelnen zum Ganzen (oder umgekehrt)
- Vom Einfachen zum Schwierigen
- Vom Allgemeinen zum Besonderen
- Ursache-Wirkung-Lösung
- Pro-Contra-Fazit
- Ist-Soll-Analyse

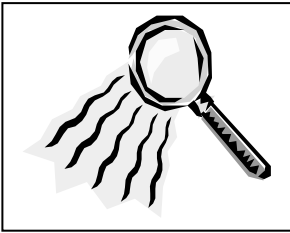
Generieren Sie selbst mit der „Top-Down-Technik“:



Ein Beispiel:



Werkzeug Nr. 6: Das rhetorische Brennglas



Wir sind nun an einem Punkt angelangt, wo die meisten Redner glauben, die Rede sei doch eigentlich "fertig". Sicher haben Sie es auch schon einmal erlebt, dass ein Redner sich mit dem unheimlich mitreißenden Satz : "Ja, das waren im wesentlichen meine Gedanken zu dem Thema XY, wenn Sie jetzt noch Fragen haben, können wir gerne diskutieren, ansonsten bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit" von seinem Publikum verabschiedet.

Lassen Sie sich nicht täuschen: Bei der Gestaltung des Ausklangs sind Sie als Redner dramaturgisch noch einmal in höchstem Maß gefordert. Zum einen erfüllt der Schluss zwar zunächst nur die Funktion, das bisher Gesagte noch einmal zusammenfassend zu wiederholen. Schon diese Wiederholung stellt jedoch erhöhte Anforderungen. Es sollen ja nicht die schon gesagten Dinge noch einmal „eins zu eins“ rekapituliert werden. Die Hauptgedanken der Rede sollen vielmehr gesteigert und verdichtet werden. Der Schluss muss einprägsam in Form von kristallklaren Kernsätzen formuliert werden. Es muss Ihnen gelingen,

- die Schlüsselgedanken des Themas kurz und bündig, und ebenso klar und deutlich zusammengefasst noch einmal hervorzuheben
- ähnlich wie am Anfang der Rede das Interesse der Zuhörer noch einmal voll und ganz zu wecken für das, was am Ende Ihrer Rede als Schlusspunkt steht
- schließlich unauslöschlich in den Gedanken der Zuhörer haften zu bleiben.

Zum anderen ist der Schluss derjenige Teil der Rede, der bei den Zuhörern am ehesten haften bleibt. Damit verbietet es sich für den guten Rhetoriker, einfach „aufzuhören“. Der Schluss muss beim Publikum eindringlich nachwirken, wuchtig als bleibender Akzent gesetzt werden, ja geradezu als zündendes Feuer entfacht wirken. Deshalb sprechen wir in der Rhetorik beim Schluss auch vom „**finale furioso**“.

Gerade im Hinblick auf das Haftenbleiben beim Publikum empfiehlt sich das klassischste Instrument der Rhetorik schlechthin: **die Zuhörer zu einem bestimmten Denken, besser noch zu einem konkreten Handeln aufzufordern, ja geradezu „anzustiften“**. Wir haben unser Werkzeug deshalb das „rhetorische Brennglas“ genannt, weil es zum Ausklang der Rede einen „Funken entzünden“ soll, aus dem dann quasi „die Brandstiftung“ entsteht. Und so gebrauchen Sie das Brennglas:

Bündeln: Überführen Sie die Schlüsselgedanken des Themas in *einen* Kerngedanken, der das Fazit Ihrer Überlegungen einprägsam und kristallklar ausdrückt. Machen Sie nicht den Fehler, „die Rede noch einmal zu halten“!

Vorglühen: Sprechen Sie ähnlich wie zu Beginn der Rede wieder die persönliche Betroffenheit der Zuhörer (und damit Ihre Emotionen) an, um sie für die dann folgende Entfachtung des Feuers bereit zu machen. Dazu eignen sich übrigens viele Handlungsanleitungen aus dem Werkzeug Nr. 3 („Rhetorische Antipasti“)!

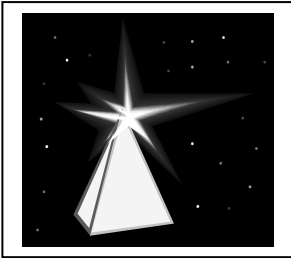
Zünden: Stiften Sie zu etwas an, zu einem Gedanken, zu einem Handeln oder zu einer Tat. So konkret wie möglich! Und hören Sie dann auf! Zerstören Sie Ihr Finale furioso nicht mit lapidaren Nachbrennern (wie z.B. „Ich danke Ihnen für Ihr Interesse“ etc.)!

Zweiter Bauabschnitt: Sprachliches Ausdrucksvermögen

Zur Erinnerung

Was ist zu tun?	Dem zuvor konzipierten Redegerüst durch treffsichere Formulierungen den rhetorischen Feinschliff geben
Baumaterial:	<ul style="list-style-type: none"> - Wortstile - Satzstile - rhetorische Redefiguren

Werkzeug Nr. 7: Das Eloquenz-Prisma



Eloquenz bedeutet so viel wie Beredsamkeit bzw. Wortgewandtheit und meint damit die Fähigkeit eines Menschen, beim Sprechen aus einem großen Wortschatz schöpfen zu können. Damit lässt sich der Hintersinn des Werkzeugs scheinbar schon erahnen. Ein Redner muss wohlgesetzte Worte finden und braucht dazu eben ein prächtiges Vokabular. Einfacher gesagt: ein guter Redner muss viele, eindrucksvolle Worte machen können. Gemach, gemacht, so einfach ist die Sache nun leider nicht.

Wir dürfen Sie zunächst mal wieder zu einem kleinen Experiment einladen. Es handelt sich bei diesem Versuch um einen Klassiker aus der experimentellen Psychologie. Es funktioniert ganz einfach:

Schließen Sie einmal die Augen und denken Sie jetzt **auf keinen Fall** an eine herrliche, ofenfrische, heiße und lecker duftende Pizza. Denken Sie **nicht** daran, wie Sie gleich in diese Pizza hineinbeißen werden. Denken Sie auch **nicht** an all das Leckere, was auf der Pizza draufliegt: an den Schinken, an die Salami, an das Tomatenmark, an den Käse, an die Oliven etc. Denken Sie **nicht** daran, wie es sich anfühlt, wenn Ihnen der Mozzarella auf der Zunge zergeht, und denken Sie **auf keinen Fall** an den Rotwein, mit dem Sie die ersten Bissen herunterspülen und der Ihnen schon aus dem Glas entgegen duftet.

Und jetzt öffnen Sie die Augen wieder und schlucken erst einmal. Denn erst jetzt bemerken Sie, dass Ihnen “der Zahn tropft”.

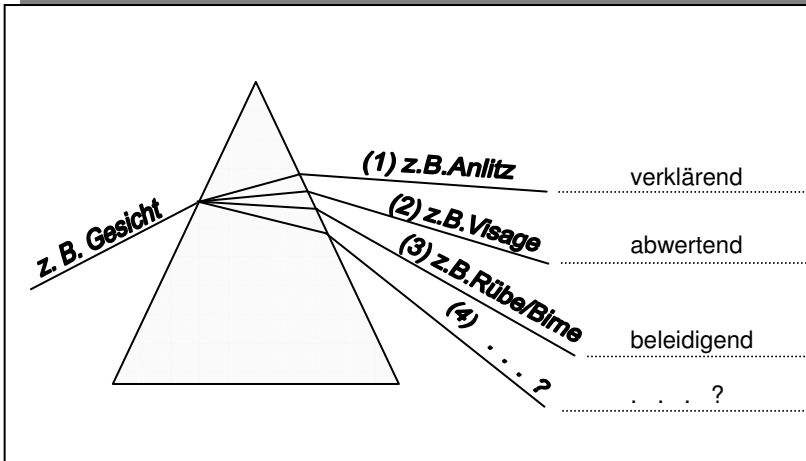
Wie kann das sein, wo doch die Aufforderung jeweils lautete, Sie sollten sich all das Schöne eben **nicht** vorstellen? Die Psychologie nennt dieses Phänomen die “semantische Reaktion”. Damit ist gemeint, dass Menschen einzelne Wörter aus Sätzen wahrnehmen und darauf reagieren, bevor sie den ganzen Satz verstehen. Wir reagieren - unbewusst! - schneller auf “leckere Pizza” als auf “jetzt nicht dran denken”.

Damit erscheint aber die oben angesprochene Sache mit dem Wortschatz in einem völlig neuen Licht. Wenn einzelne Wörter eher ans Ohr (und ins Herz!) des Publikums gelangen als ganze Sätze, dann kommt es nicht darauf an, möglichst *viele* Worte zu machen, sondern möglichst die *richtigen* Worte zu finden. Ein Mann, der einer schönen Frau schmeicheln will und sagt: “Das, gnädige Frau, was die Franzosen als Ihre Visage bezeichnen würden, nämlich Ihr wunderbares Gesicht, würde ich persönlich immer nur Ihr

holdes Antlitz nennen“ kann sich jede Fortsetzung des Flirtversuchs sparen, er hat's vergeigt. Die Holde nimmt nur das Schlüsselwort "Visage" wahr, alles andere ist vergebliche Liebesmüh.

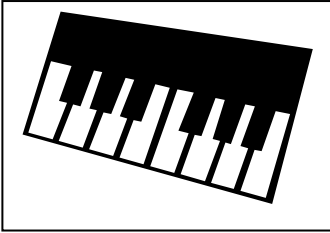
Bleiben wir doch noch kurz bei dem letzten Beispiel. Eigentlich meint man bei oberflächlichem Hinsehen, "Gesicht", "Visage" und "Antlitz" seien doch eigentlich nur drei verschiedene Umschreibungen für ein und denselben Gegenstand (Synonyme also). Das Tückische an den Synonymen ist aber, dass es sich eben nicht nur um gleichbedeutende Begriffe handelt, sondern dass jedes Synonym eine unterschiedliche Nuance, einen geringfügig anders gesetzten Bedeutungsakzent in sich birgt. "Gesicht" ist die zunächst neutrale Umschreibung einer Körperpartie, "Visage" vermittelt eher die Bedeutung von "Fratze/Fresse", während schließlich "Antlitz" eine eher poetische Verklärung zum Ausdruck bringt.

Es geht also darum, als rhetorisch versierter Redner ständig seinen aktiven Wortschatz zu verfeinern, um sein Gespür für eben diese vielfältigen Nuancierungen der deutschen Sprache zu festigen. Damit man im Bedarfsfall mit den richtigen Worten die richtigen Schlüsselreize an sein Publikum sendet! Anders gesagt: damit die Worte "stimmig" sind, und das sind sie, wenn sie die richtige "Stimmung" beim Zuhörer auslösen. Für diese Wortschatzverfeinerung haben wir das Werkzeug "Eloquenz-Prisma" geschaffen. Ebenso wie durch ein Prisma ein eintretender Lichtstrahl "gebrochen" und damit in seine Spektralfarben zerlegt wird, so soll das Eloquenz-Prisma ein Ursprungswort "runterbrechen" in seine denkbaren Synonyme mit den unterschiedlichen Bedeutungsnuancen. Werfen wir nun einen Blick auf die Gebrauchsanleitung für das Eloquenzprisma:



1. Versuchen Sie, so viel wie möglich an Synonymen für ein Ursprungswort zu finden!
2. Machen Sie sich die unterschiedlichen Bedeutungsnuancen der gefundenen Synonyme bewusst!
3. Trainieren Sie Ihren Wortschatz mit dem Eloquenz-Prisma im Alltag in ansonsten „unnützen Leerzeiten“ (z.B. allein im Stau auf der Autobahn, im stundenlangen, gähnend langweiligen Meeting, morgens vor dem Spiegel beim Rasieren usw.)!
4. Als schon rhetorisch versierter Redner benutzen Sie das Eloquenz-Prisma in Live-Situationen: bei der rhetorischen Stilfigur „varierte Wiederholung/Anaphora“ (denselben Inhalt in neuer Formulierung wiederholen), z.B.: „Wie widerlich ist die Vorstellung, ja wie grässlich ist der Gedanke daran, ja wie unsäglich abscheulich ist die Überlegung,.....(ergänzen Sie nach Belieben selbst)!

Werkzeug Nr. 8: Die Klaviatur der Redefiguren



Nun haben wir es bis zu dieser Stelle in unserem Büchlein geschafft, ohne ein einziges Mal über Geschichte und über Kunst gesprochen zu haben. Das ist bei einem Thema wie dem der Rhetorik normalerweise gar nicht so einfach, denn Rhetorik hat immens viel mit Geschichte und Kunst zu tun.

Nur ist der Blick in die Historie oftmals mit dem Etikett "langweilig, verstaubt, antiquiert" versehen, und der Kunst haftet häufig der unangenehme Geschmack des Selbstzwecks an (weshalb es ja auch heißt : l'art pour l'art). Interessanter wird es schon, wenn uns Geschichte und Kunst Hinweise für heutiges, praktisches Gestalten liefern, weshalb wir nun einen Kurztrip in diese beiden Bereiche wagen.

Die Rhetorik ist eines der ältesten Lehrfächer der Menschheit. Ihre erste Blütezeit erlebte diese Disziplin schon in der griechischen und römischen Antike. *Demosthenes* in Athen und *Cicero* in Rom waren die bekanntesten Redner jener Zeit. Schon die Rhetorik-Schulen der Antike lehrten eine Fülle von Regeln über Struktur und Ausführung der Rede. Im Altertum gab es Tausende solcher Regeln, die man "Redefiguren" nannte.

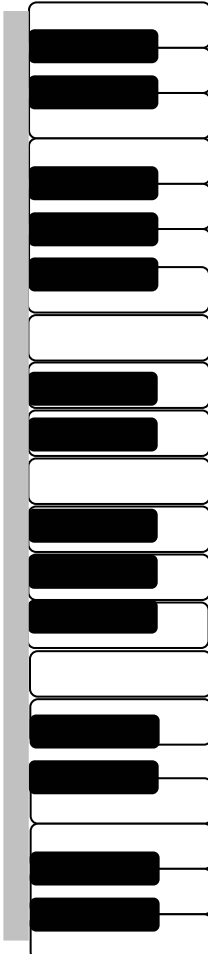
Redefiguren sind bei genauerer Betrachtung Satzformationen von einer ganz typischen Gestalt, die dem Publikum den Redehalt anschaulich, spannend und eindringlich "rüberbringen" sollen. Einige Wenige dieser Redefiguren haben sich bis heute in der Rhetorik erhalten, sie haben das Auf und Ab von über 2000 Jahren Geschichte überlebt und sind aus der Rhetorik der Moderne nicht mehr wegzudenken.

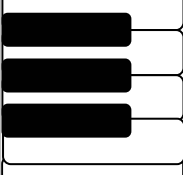
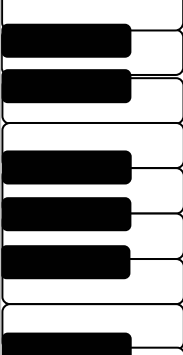
Mit der Anwendung von Redefiguren ist es ein bisschen ähnlich wie mit einer ganz bestimmten Kunst, nämlich der Kunst des Klavierspielens. Dem Pianisten steht in acht Oktaven eine Fülle von Tasten zur Verfügung, aber natürlich wird er sie nie alle zur gleichen Zeit spielen. Manche Tasten haben einen "höheren Wert" als andere, weil sie in den zwei bzw. drei Hauptoktaven liegen, die am häufigsten bespielt werden.


















Die Tasten werden also unterschiedlich häufig angeschlagen, sie stellen Möglichkeiten dar, die aber keineswegs alle in jedem Musikstück vorkommen müssen. Ebenso verhält es sich mit den rhetorischen Redefiguren: es handelt sich um eine Palette von Ausdrucksmöglichkeiten, die einem Rhetorikmeister zur Verfügung stehen, aber er muss sie beileibe nicht alle in jeder Rede anwenden.

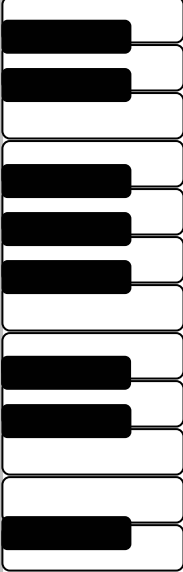
Wegen dieser Analogie haben wir unser Werkzeug die "Klavatur der Redefiguren" genannt. Es ist die Bereitstellung der gebräuchlichsten Redefiguren in der Rhetorik der Moderne. Wir zeigen in der Gebrauchsanleitung die Klaviatur selbst und formulieren als Regel für den Spieler dieser Klaviatur:

1. Wählen Sie anfangs für Ihre erste Rede nach Lektüre dieses Büchleins wenigstens eine Redefigur aus, die Sie bewusst in Ihre Rede einplanen. Bei der nächsten Rede probieren Sie bewusst einmal eine andere Redefigur aus. Fahren Sie so fort, bis Sie die gesamte Klaviatur einmal einer Feuerprobe in der Praxis unterzogen haben.
2. Gewinnen Sie zunehmend Sicherheit auf der Klaviatur, indem Sie fortan auch mehr als nur jeweils eine Redefigur in Ihren rhetorischen Auftritten verwenden. Spüren Sie u.U. jene Redefiguren auf, die Sie vielleicht besonders gern verwenden und die somit ein Element Ihres persönlichen rhetorischen Stils werden könnten.
3. Widerstehen Sie bei alledem der Versuchung, ständig alle oder eine Vielzahl der Redefiguren anwenden zu wollen. Das Spielen auf der Klaviatur der Redefiguren darf nicht zur billigen Effekthascherei verkommen!

	Redefigur	Erläuterung	Beispiel
	Alliteration	Klangfigur, die durch Verwendung gleicher Anlaute Rhythmik und Resonanz erzeugt	„Brutale Banditen berauben Banken.“
	Allusion	Prägnante Art, in kurzen Worten etwas anschaulich zu machen, so dass jeder Zuhörer weiß, was gemeint ist	„Putin ist kein Stalin.“
	Anapher	Wiederholung von Worten oder Wortgruppen am Satz-anfang	„Frauen sind Engel, Frauen sind göttliche Wesen, Frauen sind das Gold der Menschheit.“
	Antithese	Parallelismus im Satzbau bei gleichzeitigem Gegensatz in der Satzbedeutung	„Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.“
	Chiasmus	Kreuzweise Stellung in der Anordnung von vier Satzgliedern	„Die Tage des Studenten sind mühsam, berauschend aber sind seine Nächte.“

	Epipher	Wiederholung von Worten oder Wortgruppen am Satzende	„Heutzutage ist alles so geil: die Zeiten sind so geil, die Arbeit ist so geil, der Life-Style ist so geil, einfach alles ist geil, nur zum Vögeln san`s zu bled.“ (Der bayerische Kabarettist <i>Bruno Jonas</i> zum Thema Geburtenrückgang)
	Hyperbel	Veranschaulichung einer Aussage durch bewusste und überhöhte Übertreibung	„Die Operndiva sang nicht, nein sie jaulte wie eine rollige Katze.“
	Klimax	Schrittweise Steigerung der Aussage im Satz	„Gut ist, wenn Sie reden können. Besser wäre es, Sie überzeugen Ihr Publikum. Grandios aber wäre, Sie entzünden bei den Zuhörern ein Feuer der Begeisterung.“
	Metapher	Veranschaulichung einer Satzaussage durch einen bildhaften Vergleich	„Wer glaubt, dass ein Projektleiter Projekte leitet, der glaubt wohl auch, dass ein Zitronenfalter Zitronen faltet.“

    	Paradoxon	Besondere Art des Wortspiels, das auf einem Scheinwiderspruch basiert	„Sicher, er lebt, aber seit seinem Ausscheiden aus der Firma ist er eigentlich ein toter Mann.“
    	Prolepsis	Einwandvorausnahme, die insbesondere bei polemischen Reden angewandt wird, um die erwarteten Einwände der Gegner im vorhinein zu entkräften	„Man könnte nun natürlich behaupten, dass...! Wir halten dem aber entgegen, dass...!“
   	Rhetorische Frage	Scheinfrage, auf die keine Antwort des Publikums erwartet wird, dient nur als Denkanreiz	„Sind wir uns nicht alle darin einig, dass...?“
  	Synekdoche	Verkürzende Ausdrucksweise, bei der man bei den Hörern voraussetzt, dass sie verstehen, was gemeint ist	„Berlin beschließt Hartz IV.“

	Trias	Verkettung von drei Aussagen, die gleichrangig nebeneinander stehen („Drei Argumente auf einmal.“)	„Konzipieren wir unsere Rede logisch. Artikulieren wir unsere Worte deutlich. Lassen wir beim Vortrag unseren Körper sprechen. Dann ist uns der Erfolg als Redner gewiss.“
---	-------	--	--

Erster Zwischenruf : “Ich kann nur kurze Sätze”

Mit diesen Worten trat Franz Müntefering im Frühjahr 2004 vor die Presse, als bekannt geworden war, dass er Gerhard Schröder als SPD-Parteivorsitzenden ablösen würde. Einerseits spiegelt der Ausspruch Münteferings sicherlich ein gerüttelt Maß an Koketterie mit seiner “Arbeiterkarriere” ohne akademisches Studium wider. Sieht man aber von dieser Koketterie einmal ab, hat andererseits dieses “Ich-kann-nur-kurze-Sätze” durchaus etwas Sympathisches, verspricht es doch schlicht und ergreifend einen einfachen, klaren und damit beeindruckenden Sprachstil. Ein solches Versprechen ist doch verlockend, oder? Wer würde nicht gern von sich sagen wollen, dass er mit seinem Sprachstil andere Menschen beeindrucken kann?!

Vielleicht werden Sie, lieber Leser, beim Anschauen der vorangegangenen Werkzeuge zum sprachlichen Ausdrucksvermögen konkrete Handlungsanleitungen zur Gestaltung eines guten, beeindruckenden Sprachstils vermisst haben. Falls dem so sein sollte, lassen Sie uns das Versäumte doch einfach nun nachholen. Der Autor möchte hierbei gern sein gesamtes Wissen und seine ganze Erfahrung aus seiner Tätigkeit als Hochschulprofessor in die Waagschale werfen, denn wer, wenn nicht ein Professor, könnte besser wissen, wie man klug und eindrucksvoll daherredet. Somit möchte der Autor Sie nun mit dem “Grundgesetz des professoralen Sprachstils” vertraut machen. Dabei handelt es sich um eine Art ungeschriebener Ehrenkodex, den jeder Professor, der etwas auf sich hält, natürlich selbstverständlich beachtet. Versuchen Sie, so viel wie möglich von diesem “Grundgesetz” aufzunehmen und ein fulminanter Sprachstil wird Ihnen gewiss sein.

Das kleine “Grundgesetz” ist leicht zu verstehen, da es aus nur drei Paragraphen besteht:

§ 1

Man versuche, einfache Zusammenhänge so kompliziert wie möglich auszudrücken. Weitgehendes Unverständnis beim Publikum ist oberstes Ziel jeden professoralen Auftretens.

Von wegen “Ich-kann-nur-kurze-Sätze”, schöne **Schachtelsätze** sind also gefragt, die man erst zwei- oder dreimal aufdröseln muss, bevor man sie versteht. So wie etwa der Satz eines Geschichtsprofessors, der seinen Studenten vom Ursprung des Marathonlaufs erzählte: “Denken Sie, wie schön der Krieger, der die Botschaft, die den Sieg, den die Athener bei Marathon, obwohl sie in der Minderheit waren, erfochten hatten, verkündete, nach Athen brachte, starb”.

Zur Erfüllung des § 1 trägt es auch ungemein bei, möglichst **viele Hauptwörter** zu benutzen, am besten solche, die auf -ung, -heit und -keit enden. Machen wir gleich die Probe aufs Exempel. Der Anfang der Bibel, also:

“Am Anfang schuf Gott Himmel und Erde. Und die Erde war wüst und leer, und es war finster auf der Tiefe. Und der Geist Gottes schwebte auf dem Wasser.”

(Originalübersetzung von Martin Luther)

Es klingt doch gleich viel besser, wenn wir stattdessen sagen:

“Am Anfang erfolgte seitens Gottes sowohl die Erschaffung des Himmels als auch die der Erde. Die letztere war ihrerseits eine Wüste und Leere, und es hat auf derselben Dunkelheit gewaltet, und über den Flüssigkeiten fand eine Schwebung der Geistigkeit Gottes statt”.

Um das Unverständnis beim Publikum im Sinne des § 1 noch weiter zu steigern, empfiehlt es sich auch, die Zuhörerschaft durch das **Vermeiden von Festlegungen** zu verunsichern. Gebrauchen Sie sooft es geht Formulierungen wie „könnte“, „vielleicht“, „in etwa“, „unter Umständen“, „eventuell“, „mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit“ usw., um ihr Publikum im Ungewissen zu lassen.

§ 2

Wenn der Versuch, einfache Zusammenhänge so kompliziert wie möglich auszudrücken, durch den alleinigen Gebrauch der deutschen Sprache nicht hinreichend gelingt, dann verwende man lateinische Redewendungen.

Der Hintersinn des § 2 liegt auf der Hand: **Latein** versteht nur ein Bruchteil der Bevölkerung, was läge also näher, als dieses unerschöpfliche Potential zum Zwecke der Verunsicherung des Publikums anzuzapfen. Wie schön, wenn ein Redner im Vortrag gleich *in medias res* geht (für Nichtlateiner: sofort zur Sache kommt) und wenn auch höchst zweifelhafte Behauptungen dennoch *cum grano salis* (wieder für die Nichtlateiner: mit einem Körnchen Wahrheit) gesagt werden dürfen. Und ist es nicht beeindruckend, wenn an Wahlabenden der Wahlverlierer vor laufender Fernsehkamera von seinen eigenen Parteifreunden gelegentlich schon mal mit einem *ultra posse nemo obligatur* getröstet wird?

So geschehen mit Edmund Stoiber bei der Bundestagswahl 2002, als er am späteren Abend aufgrund veränderter Hochrechnungen erkennen musste, dass er nicht Bundeskanzler geworden war! (Und noch mal für die Nichtlateiner: Von niemandem kann verlangt werden, Unmögliches zu schaffen).

Übrigens: wenn wir schon beim Latein sind, dann versteht es sich wohl von selbst, dass auch der Gebrauch möglichst vieler **Fremdwörter** (die ihren Ursprung ja oftmals im Lateinischen haben) einem rhetorischen Vortrag ungemein gut tut. Auch wenn schon uralt und seit Generationen bekannt, gilt immer noch: statt "*der dümmste Bauer hat die dicksten Kartoffeln*" sagt sich besser "*das maximale Volumen subterrärer Agrarprodukte steht in reziproker Relation zur spirituellen Kapazität des Produzenten*".

§ 3

Man gebe sich durch Verwendung möglichst vieler englischsprachiger Ausdrücke einen "global touch", um auch auf diese Weise die Distanz zum Publikum zu vergrößern.

Im Klartext: ohne **Englisch** *no chance*. Die *High Potentials* wissen das längst. Und Sie sollten darüber nicht *angry* werden, lieber Leser, sonst *outen* Sie sich als *Freak* der *Old Economy*! Im *Office* - wer geht noch ins Büro?- sitzen Sie doch auch in *Meetings* und hoffen auf *good news*, vor allem in *Win-win-Situations*. Im Workshop - selbstverständlich *open space* - gibt das *Team* den Ton an. Also achten Sie auch bei der Rhetorik auf ihre *Performance*, damit's mit dem *Balancing* keine Probleme gibt und die *Response* stimmt.

Kommen Ihnen, lieber Leser, nun doch leise Zweifel? Der Autor hofft dies inständigst, weil es ihm sonst nicht gelungen wäre deutlich zu machen, dass die vorangegangenen Zeilen nichts weiter als ironische Karikatur waren. Das eingangs zitierte "Ich-kann-nur-kurze-Sätze" von Müntefering ist zwar eine (von ihm ja auch absolut gewollte) drastische Übertreibung, aber es kann zumindest ein Wegweiser in eine vernünftige Richtung sein, was unseren Sprachstil angeht.

Vermeiden wir unnötig lange Schachtelsätze und Wortungetüme von Hauptwörtern! Verzichten wir auf überflüssige Fremdwörter und widerstehen wir der Versuchung, mit entbehrlichen lateinischen Zitaten und Englisch-Überfrachtungen glänzen zu wollen. Dann sind wir schon auf einem guten Weg zu einem besseren Sprachstil. Und schon Nietzsche sagte ja: "Den Stil verbessern, das heißt den Gedanken verbessern und nichts weiter!"

Dritter Bauabschnitt: Wirkungsvolle Sprechtechnik

Zur Erinnerung

Was ist zu tun? Die Rede durch den Einsatz der eigenen Stimme zum „Klingen“ bringen

Baumaterial:

- deutliche Aussprache
- ansprechende Betonung
- dialektfreie Sprache
- Sprechzäsuren

Werkzeug Nr. 9: Der Dialekt-Hobel



Zur Einstimmung in dieses Werkzeug möchte der Autor Ihnen eine kleine Begebenheit schildern, die er vor einiger Zeit auf einem Kongress erlebt hat: Im Hauptteil der Veranstaltung stand eine Reihe von Fachreferaten auf dem Programm. Es begann ein Redner, von dessen Sprechweise her man unschwer erkennen konnte, dass er wohl aus Norddeutschland stammen musste: keinen Dialekt, fehlerfreies und absolut einwandfreies Hochdeutsch. Als nächstes kam ein Fachkollege an die Reihe, der seinen Vortrag mit einem kleinen Seitenhieb auf seinen Vorredner eröffnete: „Liebe Kolleginnen und Kollegen, bekanntlich gilt zwar:

*It's nice
to be a Preiß,
but it's higher
to be a Bayer",*

um dann seinen gesamten Redebeitrag in lupenreinem Bayerisch zu halten. Schließlich erklimm der Abschlussredner das Rednerpult. Seine ersten Worte waren: „Verehrte Anwesende, es mag schon sein,

*It's nice
to be a Preiß
and it's higher
to be a Bayer.
But the best you can denk
is to be a Mittelfränk."*

Es versteht sich von selbst, dass dann eine Rede in schönstem Fränkisch folgte, die selbst dem fränkischen Kabarettisten *Frank Marcus Barwasser* alias *Erwin Pelzig* zur Ehre gereicht hätte.

Was denken Sie, lieber Leser? Zeigt diese kleine Anekdote eher einen gelungenen Umgang mit Dialekten oder haben die Redner sprachlich eher völlig daneben gegriffen? Die Reaktionen in der Pause des oben geschilderten Kongresses waren jedenfalls sehr kontrovers, die Palette der Meinungsäußerungen reichte von völliger Zustimmung ("das war mal eine tolle Abwechslung, hat richtig Farbe rein gebracht") bis hin zu völliger Ablehnung ("war ja 'ne echte Zumutung, dieses Kauderwelsch, denen hätte man das Wort entziehen sollen, wenn die noch nicht mal richtig deutsch können"). Die Kongressteilnehmer aus unserem Beispiel spiegeln eine klassische Kontroverse der Rhetorik wieder.

Es geht um die polarisierende Frage : Wie halten wir's mit Dialekten?

- **Dialekt: "JA!"** Weil: Man soll sich zu seiner Herkunft bekennen bzw. seine Heimat nicht verleugnen – Dialekte zeugen von einer bunten Vielfalt der deutschen Sprache - Dialekte werden gern gehört - reines Hochdeutsch wirkt so steif und förmlich

oder

- **Dialekt: "NEIN!"** Weil: Es klingt so kleinkariert, so provinziell, so gar nicht nach "Global Player" - Dialekte sind manchmal nur schwer verständlich - Dialekte erzeugen oftmals Ablehnungshaltungen, nach dem Motto "ach, du lieber Gott, ein Bayer, Sachse, Hess-e, Ostfriesen etc."

Statt in eine akademische, ja gar philosophische Diskussion dieser beiden Grundpositionen einzusteigen, gilt zunächst einmal ganz einfach: Reden Sie entsprechend Ihrer Zielgruppe! Wenn der Ur-Bayer auf einer Jahreshauptversammlung des Trachtenvereins Vilshofen im Herzen von Niederbayern sprechen soll, dann stellt sich die Frage nach der Vermeidung der bayerischen Mundart ja wohl nicht wirklich ernsthaft. Soll derselbe Redner übermorgen aber vor dem Börsenclub in Hannover (zehn bis zwanzig Kilometer südwestlich davon spricht man angeblich das reinste Hochdeutsch) sprechen, dann ..., tja was eigentlich dann? Soll er dann binnen zwei Tagen versuchen, den ihm eigenen und in vielen Jahren gepflegten Dialekt abzulegen? Selbst wenn er es wollte, es würde ihm kaum gelingen. Also was tun?

An dieser Stelle setzt unser Werkzeug an. Wir haben es den **“Dialekt-Hobel”** genannt, weil es ebenso wie ein Hobel bei einem Holzwerkstück die scharfen, unschönen Ecken und Kanten des Dialekts glatt hobeln soll, dabei aber trotzdem das eigentlich Schöne eines jeden Dialekts nicht beschädigt, genauso wie ein Hobel beim Holz ja beispielsweise auch nicht die schöne Maserung oder ursprüngliche Formgebung des Werkstücks auslöscht. Um die Gebrauchsanleitung für den Dialekt-Hobel richtig verstehen zu können, sollten wir zuvor noch einen kurzen Blick auf ein ganz typisches Charakteristikum von Dialekten werfen.

Schauen wir uns folgende Alltagssituation an: Zwei Freunde treffen sich vor einem großen Einkaufscenter. Einer von den beiden hat gerade einen Plattenspieler (ja, Sie haben richtig gelesen, die gibt’s jetzt manchmal wieder) aus einem Sonder-Nostalgieangebot ergattert. Er sagt zu seinem Freund:

“Gugg mal, den hab isch gekooft, der war so ginstisch, koof Dir doch ooch eenen!”

Darauf der andere Freund:

“Nee, isch koof mir keenen, isch hab scho ee Pladdenspieler daheem, des wär ja dann dobbelt gemobbelt.”

Im Fernsehen müssten wir jetzt vielleicht Untertitel in deutsch einspielen, und da müsste es dann heißen:

“Sieh’ mal, den habe ich gekauft, der war so günstig, kauf’ Dir doch auch einen! Nein, ich kauf’ mir keinen, ich hab’ schon einen Plattenspieler zuhause, das wäre ja dann doppelt gemoppelt.”

Und nun lieber Leser machen Sie bitte folgendes Experiment: Sprechen Sie die zwei Sätze der beiden Freunde

einmal laut nach, am besten in Gegenwart einer anderen Person. Ich wette eine gute (!) Flasche Wein darauf, dass Ihr Gegenüber spontan ein "Hey, sächsisch, das kannst du aber gut nachmachen" oder etwas Ähnliches von sich gibt. Wie kann das gehen, wenn Sie doch (das sei für dieses Experiment unterstellt) gar kein waschechter Sachse sind?

Hier tritt eine Wesensart von Dialekten zutage, die sich u.a. Kabarettisten gern zunutze machen, wenn Sie Dialekte imitieren wollen. Jeder Dialekt ist durch einige "Schlüsselreizkomponenten" gekennzeichnet, die das Typische dieses Dialekts ausmachen. In aller Regel sind es nur ganz wenige solcher Schlüsselreizkomponenten, die bereits ausreichen, damit ein Dialekt als eindeutig sächsisch, bayerisch, hessisch etc. wahrgenommen wird. Als Faustregel gilt:

Drei bis maximal fünf Schlüsselreizkomponenten machen über 80 % der Wirkung eines Dialekts aus.

In unserem Beispiel der beiden Freunde mit dem Plattenspieler bedeutet dies bezogen auf den sächsischen Dialekt z.B.:

Schlüsselreizkomponente 1:	oo statt au (koofen, ooch statt kaufen, auch)
Schlüsselreizkomponente 2:	ee statt ei (eenen, daheem statt einen, daheim)
Schlüsselreizkomponente 3:	Weiche Zischlaute (isch, nisch statt ich, nicht)
Schlüsselreizkomponente 4:	Weiche Doppelkonsonanten, oder wie es der sächsische Kabarettist <i>Bernd Lutz-Lange</i> ausdrückt : "Die Weeschen besiehen die Hardden", zu deutsch: Die Weichen besiegen die Harten (dobbelt gemobbelt statt doppelt gemoppelt)

Wie gesagt, drei bis fünf solcher Schlüsselreizkomponenten gilt es auszumachen! Und manchmal ist es sogar nur eine einzige Schlüsselreizkomponente, die schon klar werden lässt, um welchen Dialekt es sich handelt (Pensionswirtin zum Urlaubsgast bei der Bedienung am Frühstückstisch: “Megns oa Oa od’r zwoa Oa?”, im Bayerischen wird ei zu oa, also: “Möchten Sie ein Ei oder zwei Eier?”).

Diese Wesensart von Dialekten machen wir uns für das Werkzeug des Dialekt-Hobels zunutze. Es gilt, die wesentlichen Schlüsselreizkomponenten (quasi die scharfen Ecken und Kanten) eines Dialekts zu identifizieren und zu glätten (quasi abzuhobeln). Denn in Umkehrung der obigen Faustregel gilt: Wenn nur drei bis fünf Schlüsselreizkomponenten über 80% der Wirkung eines Dialekts ausmachen, dann wird mit dem “Abhobeln” dieser drei bis fünf Schlüsselreizkomponenten auch über 80% der Wirkung eines Dialekts gedämpft. Die verbleibenden 20% bewirken jene Sprachklangfärbung, die z.B. einen Bayern noch immer als solchen erkennen lässt, die aber durch ihre Unaufdringlichkeit (die scharfen Ecken und Kanten sind ja glattgehobelt) im Ohr des Zuhörers sympathisch klingt.

Nach unserem Ausflug in die Welt der Dialekte wird nun die Gebrauchsanleitung für den Dialekt-Hobel klar erkennbar:

Die scharfen Ecken und Splitter erkennen: Identifizieren Sie die zentralen Schlüsselreizkomponenten Ihres Dialekts:

1.
2.
3.
4.
5.

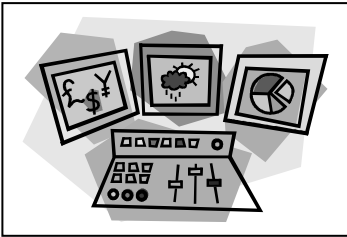
Beschränken Sie sich dabei auf drei bis maximal fünf Komponenten, keinesfalls mehr (denken Sie an die 80 % Faustregel!)

Den Hobel an den Ecken und Splittern ansetzen: Machen Sie sich für die gefundenen Schlüsselreizkomponenten die hochdeutsche Version bewusst:

1.
2.
3.
4.
5.

Achten Sie fortan bei den gefundenen Schlüsselreizkomponenten bewusst auf die Verwendung der hochdeutschen Version, beginnend bei einem ersten konkreten Redeanlass fortlaufend über weitere „rhetorische Marksteine“ der nächsten Zeit (z. B. demnächst anstehende Präsentationen) bis hin in Ihren sprachlichen Alltag.

Werkzeug Nr. 10: Die Intonations - Regler



Sicher haben Sie diese Situation auch schon erlebt, egal ob als Student in einer Vorlesung oder als Zuhörer bei einer Fachpräsentation im Unternehmen oder als Besucher einer x-beliebigen Versammlung: Sie sind gekommen, um einem spannenden Vortrag zu lauschen und eigentlich finden Sie das Thema des Vortrags auch hochinteressant, aber irgendwie mittendrin in der Veranstaltung schrecken Sie auf einmal innerlich auf und merken, dass Sie dem Redner schon längere Zeit gar nicht mehr zugehört haben. Sie waren überall und nirgends mit Ihren Gedanken, nur nicht beim Vortragenden und beim Thema. Am Ende gehen Sie mit einem unguuten Gefühl nach Hause, entweder weil Sie glauben, etwas verpennt zu haben oder weil Sie die vergeudete Zeit reut.

Solche oder ähnliche Situationen sind ein sicheres Indiz dafür, dass der Redner sich gegenüber seinem Publikum zumindest fahrlässig, manchmal sogar vorsätzlich, strafbar macht. Er redet *gleichbleibend leise*, auf einer Stimmhöhe ohne erkennbare Unterschiede in der Betonung (also "mono"ton!) und mit immer gleicher (meist zu schneller) Sprechgeschwindigkeit. Was bleibt dem Zuhörer denn da noch anderes übrig, als den Kampf gegen das Einschlafen aufzugeben und in das abzutauchen, was der österreichische Managementtrainer *Roman Braun* einmal sehr treffend als "Denk-Emigration" bezeichnet hat. Dabei ist die Stimme das kostbarste Geschenk, über das ein Redner überhaupt verfügt. Die Stimme eines jeden einzelnen Menschen auf

dieser Welt ist einzigartig. Kein Mensch auf der Erde hat die gleiche Stimme wie ein anderer. Unsere Stimme ist wie unser Fingerabdruck oder unser genetischer Code: sie macht uns unverwechselbar und sie verleiht uns vor allem eine Fähigkeit, nämlich die Fähigkeit, die Emotionen anderer Menschen zu berühren. Dazu ein kleines Experiment (in männlicher und weiblicher Version):

Männliche Version: Setzen Sie sich an einem schönen Sommertag in ein Straßencafé und schauen Sie zunächst dem sommerlichen Treiben zu. Richten Sie Ihr Interesse dabei insbesondere auf vorbeischlendernde oder im Café platznehmende Frauen. Wenn Ihnen eine dieser Frauen ein bisschen sympathisch erscheinen sollte, wagen Sie einen kleinen Flirtversuch, indem Sie die Frau ansprechen. Falls Sie Glück haben und die Flirt-Auserwählte Ihnen antwortet, achten Sie einmal ganz bewusst auf die Emotion, die die *Stimme* dieser Frau in Ihnen auslöst. Sie werden feststellen, dass unabhängig vom Inhalt des Gesagten (also egal ob "Ja, ja wirklich schönes Wetter heute" oder "OK, sparen wir uns das Vorgeplänkel, zu Dir oder zu mir?") eine ganze Palette von Emotionen allein durch die Wahrnehmung der Stimme hervorgerufen werden kann, etwa :

- extrem positiv ("Mir wird schwindelig, boah, was für eine Frau!")
- extrem negativ (der Alt-Lateiner würde sagen "Oh si tacuisses", zu deutsch "Oh wenn Du doch geschwiegen hättest")
- eine Fülle von Nuancierungen zwischen den beiden Extremen (z.B. erregend, warmherzig, herrisch, säuselnd, gereizt, kühl, frostig, unsicher, schüchtern, gehemmt, ärgerlich, ängstlich, liebevoll, lachend, hochnäsig, verschwörerisch u. v.a.m.)

Weibliche Version: Gleiche Versuchsanordnung, jedoch ersetzen Sie “Frau” durch “Mann” und “die Flirt-Auserwählte” durch “der Flirt-Auserwählte”.

Wir erkennen: die Stimme macht “Stimmung”, die menschliche Stimme ist - wie es der Altmeister der Rhetorik im deutschsprachigen Raum Heinz Lemmermann sagt - die Klimaanlage für die Seele. Aus intensiven wissenschaftlichen Untersuchungen wissen wir heute:

Ein Redner beeinflusst sein Publikum

- **zu 7 % durch das Gesagte (Inhalt der Rede)**
- **zu 38 % durch seine Stimme**
- **zu 55 % durch seine Körpersprache.**

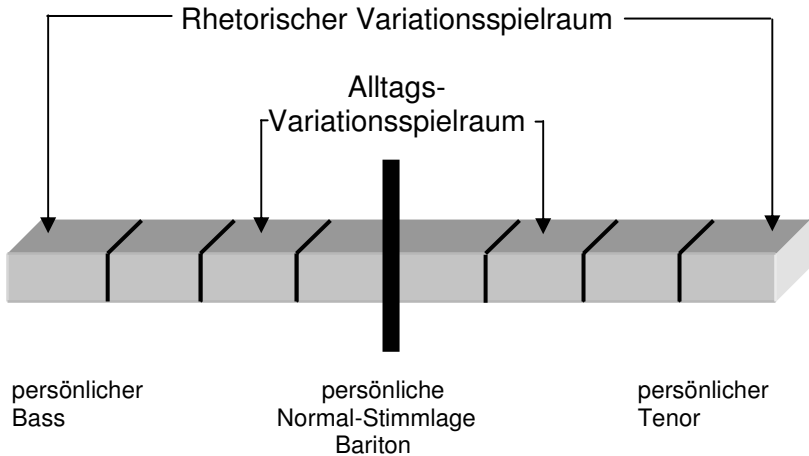
Der Mensch glaubt - unbewusst - immer zuerst dem Körper und erst dann dem Gesagten!

Somit ist die Stimme also eines der machtvollsten Instrumente des Redners; wir sollten uns daher die Wirkungsweise dieses Instruments klar verdeutlichen, um die Stimme bewusst zur positiven Gestaltung einer Rede einsetzen zu können. Hier setzt unser Werkzeug an. Wir haben es “die Intonations-Regler” genannt. Mit “Intonation” stellen wir bewusst eine Assoziation zur Musik her. Wer vom Rhetorik-Novizen zumindest zum Rhetorik-Gesellen (vom Rhetorik-Meister ganz zu schweigen) aufsteigen will, dem muss es in Fleisch und Blut übergehen, dass rhetorisches Sprechen eben “Musizieren mit der Stimme” bedeutet.

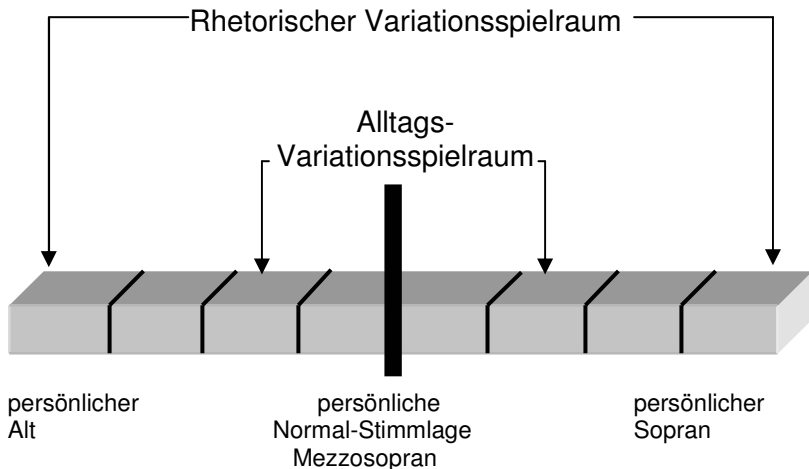
Nicht umsonst deuten ja auch alle Wortbegriffe im Zusammenhang mit dem Gebrauch der Stimme genau auf dieses “Musizieren” hin (so sprechen wir z.B. vom *Klang der Stimme*, von der *Betonung* - da steckt das Wort *Ton* drin! -, von der *Stimm-Melodie* bzw. von der *Stimm-Modulation*, wobei das Wort *Modulation* eben ursprünglich aus der Musiksprache stammt). In Ergänzung zum Begriff der Intonation nennen wir unser Werkzeug “Regler”, weil es ähnlich wie bei einer Stereoanlage verschiedene

Einstellungsmöglichkeiten gibt, um den Klang der Stimme zu beeinflussen. Werfen wir einen ersten Blick auf die drei grundsätzlichen Einstellungsmöglichkeiten:

1. Höhen-/Tiefen-Variationen



(männliche Version)



(weibliche Version)

Abbildung 2: Höhen-/Tiefenregler (männliche und weibliche Version)

Die erste Einstellungsmöglichkeit betrifft die Regulierung der Höhen und Tiefen in der persönlichen Stimmlage. Im Alltagssprechen nimmt jeder von uns automatisch und unbewusst seine persönliche Normal-Stimmlage ein. Ausgehend von dieser Normalstimmlage variieren wir unsere Höhen und Tiefen beim Sprechen zwar ständig, sonst klänge unsere Stimme ja monoton wie Betgesänge von gregorianischen Mönchen. Für den *rhetorischen Auftritt* sollten wir diesen Variationsspielraum aber ausweiten. Es gilt, den persönlichen Bass und Tenor (in der männlichen Version) bzw. den persönlichen Alt und Sopran (in der weiblichen Version) auszuloten und die so erweiterte stimmliche Bandbreite für das rhetorische Sprechen zu nutzen.

Probieren Sie die Höchst- und Tiefstwerte Ihrer persönlichen Stimmlage gleich einmal aus: Sie finden Ihren persönlichen Bass/Tenor/Alt/Sopran leicht, indem Sie Ihre Stimme beim Sprechen eines Textes heben bzw. senken und zwar so hoch bzw. so tief, bis Sie glauben, Sie müssten jetzt in ein "Singen" übergehen. Diese Grenzen zum "Singenwollen" markieren die Höchst- bzw. Tiefstwerte Ihrer persönlichen Sprechstimmlage.

2. Tempo-Variationen

Die zweite Einstellungsmöglichkeit bezieht sich auf die Sprechgeschwindigkeiten. Ebenso wie bei den eben betrachteten Stimmlagen hat jeder Mensch eine individuelle Normal-Sprechgeschwindigkeit, die er unbewusst beim Alltagssprechen einnimmt. Um dieses Normaltempo herum erstreckt sich wiederum ein Alltags-Variationsspielraum, der für rhetorische Zwecke auszuweiten ist. Wir haben für diesen Regler bewusst nicht nur drei (langsam, mittel, schnell) sondern fünf (von *largo* bis *vivace*) Abstufungsmöglichkeiten gewählt, um den möglichen Facettenreichtum beim rhetorischen Sprechen noch deutlicher aufzuzeigen.

Allzu sehr steckt dem Autor hier die Praxiserfahrung aus jahrelangem Rhetoriktraining in den Knochen, wonach die meisten Menschen beim Redenhalten ihr Publikum geradezu nerven, indem sie ihre Sprechgeschwindigkeit um kein Jota ändern. Die Bezeichnungen der Tempi sind auch hier wieder bewusst der Musik entlehnt, um den Rhetorik-Interessierten auch hier wieder bewusst daran zu erinnern, dass rhetorisches Sprechen "Musizieren" bedeutet.

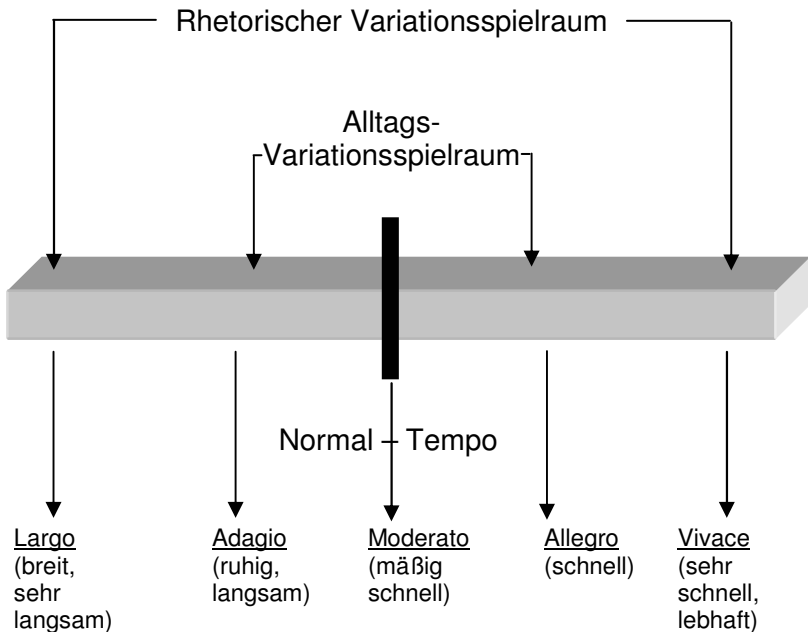


Abbildung 3: Tempo – Variationen

3. Lautstärke-Variationen

Die dritte Einstellungsmöglichkeit nimmt die Lautstärke menschlichen Sprechens ins Visier. Die Grundkonstruktion auch dieses Reglers ist Ihnen aus den beiden vorangegangenen Reglern schon bekannt. Und auch die wiederholten Anleihen aus den Begrifflichkeiten der Musik werden Sie nun nicht mehr überraschen.

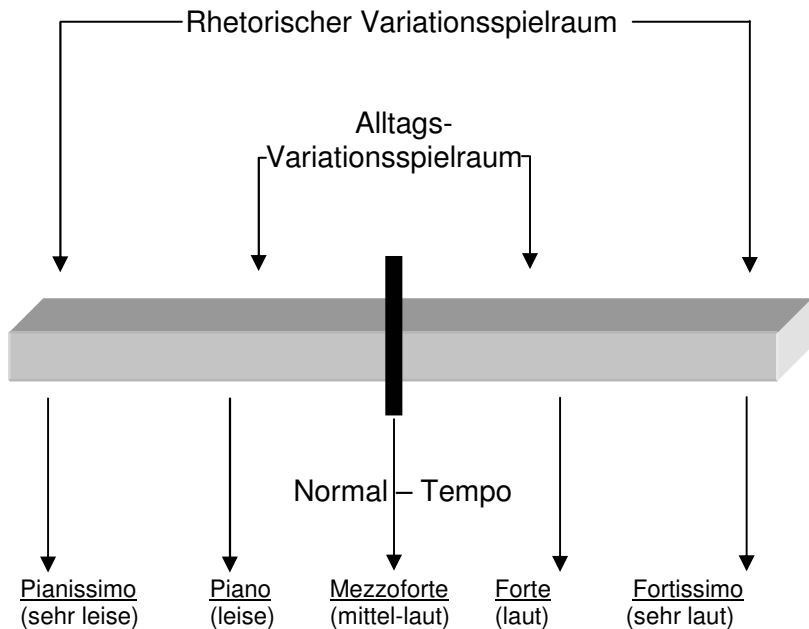
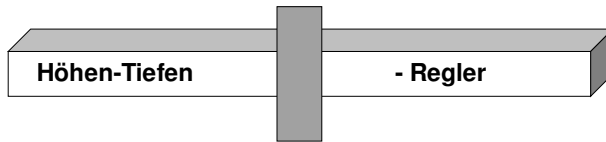
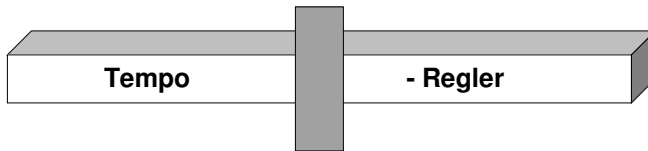


Abbildung 4: Tempo - Variation

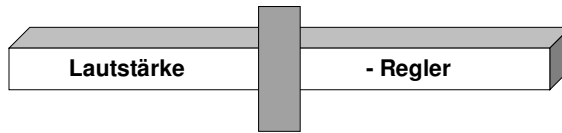
Wir können nun abschließend zur Gebrauchsanleitung des Werkzeugs der "Intonations-Regler" schreiben:



1. Loten Sie die Höchst- und Tiefstwerte Ihrer persönlichen Stimmlage aus!
2. Erweitern Sie ausgehend von Ihrer Normal-Stimmlage kontinuierlich Ihren Höhen-/Tiefen-Variationsspielraum, beginnend bei einem ersten konkreten Redeanlass fortlaufend über weitere „rhetorische Marksteine“ der nächsten Zeit (z.B. demnächst anstehende Präsentationen) bis hin in Ihren sprachlichen Alltag!
3. Beachten Sie dabei die **Top Five** der Höhen-/Tiefenvariation:
 - Lassen Sie an *Satzenden* Ihre Tonhöhe *nach unten* gehen!
 - Lassen Sie am *Ende einer Frage* Ihre Tonhöhe *nach oben* gehen!
 - Verändern Sie Ihre Tonhöhe (nach oben oder nach unten gleichermaßen möglich) bei einem thematischen Positionswechsel, also z. B.
 - bei Gegenüberstellungen (pro und contra, einerseits und andererseits etc.)
 - beim Wechsel zwischen Vergangenheit und Zukunft
 - beim Zitieren Anderer
 - beim Wechsel zwischen Beispiel und Verallgemeinerung
 - Vermeiden Sie eine permanent extrem hohe Stimmlage (wirkt „nervig“, gespannt, ärgerlich, manchmal auch ängstlich)
 - Vermeiden Sie eine permanent extrem tiefe Stimmlage (wirkt altväterlich, selbstgefällig, in den Bart brummend).

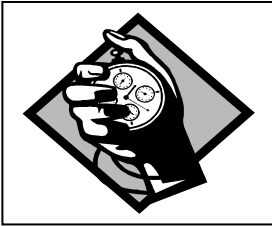


1. Loten Sie die Höchst- und Tiefstwerte Ihrer persönlichen Sprechgeschwindigkeit aus!
2. Erweitern Sie ausgehend von Ihrer Normalsprechgeschwindigkeit kontinuierlich Ihren Tempo-Variationspielraum, beginnend bei einem ersten konkreten Rede-anlass fortlaufend über weitere „rhetorische Marksteine“ der nächsten Zeit (z.B. demnächst anstehende Präsentationen) bis hin in Ihren sprachlichen Alltag!
3. Beachten Sie dabei die **Top Four** der Tempovariation:
 - Widerstehen Sie der weit verbreiteten Tendenz, bei rhetorischen Auftritten eher schneller als in Ihrer Normalgeschwindigkeit zu sprechen!
 - Achten Sie darauf, dass Ihr Normaltempo der Redesituation angemessen ist (bei einer Trauerrede wohl langsamer und gemessener als bei einer politischen Wahlkampfrede)!
 - Sprechen Sie besonders wichtige Gedanken Ihrer Rede bewusst langsamer aus, damit das Publikum auch angemessene Zeit zur Verarbeitung dieser Gedanken hat!
 - Sprechen Sie umso langsamer, je größer der Raum ist, in dem Sie die Rede halten!



1. Loten Sie die Höchst- und Tiefstwerte Ihrer persönlichen Sprechlautstärke aus!
2. Erweitern Sie ausgehend von Ihrer Normalsprechlautstärke kontinuierlich Ihren Lautstärke-Variationsspielraum, beginnend bei einem ersten konkreten Redeanlass fortlaufend über weitere „rhetorische Marksteine“ der nächsten Zeit (z.B. demnächst anstehende Präsentationen) bis hin in Ihren sprachlichen Alltag!
3. Beachten Sie dabei die **Top Three** der Lautstärkevariation:
 - Heben Sie besonders wichtige Gedanken Ihrer Rede durch eine Variation Ihrer Lautstärke hervor (wobei gleichermaßen ein Anheben oder Absenken der Lautstärke möglich ist; oftmals erzeugt scheinbar paradoxerweise ein extremes Leiser-Werden eine besondere Aufmerksamkeit beim Publikum).
 - Passen sie die Normal-Lautstärke dem thematischen Anlass Ihrer Rede an (bei einem abendlichen Reisebericht am Kaminfeuer sicher eher leiser als bei einem dramatischen Verschwörungsausschrei an die Mitarbeiter auf einer Betriebsversammlung).
 - Achten Sie darauf, Ihre Normal-Lautstärke auf die zahlenmäßige Größe des Publikums bzw. die Umgebung einzustellen (nichts ist peinlicher als der Zuruf „lauter“ aus dem Publikum).

Werkzeug Nr. 11: Das rhetorische Time-Out



Lieber Leser, zu Beginn der Erläuterung dieses Werkzeugs darf ich Sie wieder zu einem **kleinen Experiment** einladen:

Wenn Sie demnächst mal wieder vor einem größeren Publikum sprechen müssen (z.B. als Student im Hörsaal vor Kommilitonen bei einem Referat oder als Mitarbeiter eines Unternehmens auf einer Betriebsversammlung oder...oder...), dann wird Ihnen in aller Regel folgende Situation begegnen: Sie treten vor Ihr Publikum und es herrscht im Raum zunächst eine allgemeine Unruhe. Eine völlig normale Situation zu Redebeginn. Nehmen Sie nun Ihre Rednerposition ein und sprechen Sie zunächst einmal absolut nichts! Halten Sie dieses Schweigen mindestens zehn Sekunden durch (diese Zeit wird Ihnen subjektiv wie eine Ewigkeit vorkommen!) Seien Sie eisern, sprechen Sie auf gar keinen Fall (was die meisten Redner nicht können, Sie halten dem psychischen Druck nicht stand und beginnen zu reden, um für sich selbst ein Stressventil zu öffnen!). Sammeln Sie Ihre Zuhörer lediglich mit einem freundlichen "Augengriff" (siehe dazu das Werkzeug Nr. 1 in diesem Buch!) Im Laufe dieser zehn Sekunden werden Sie merken, wie die anfängliche Unruhe im Publikum langsam verebbt, bis schließlich absolute Stille eintritt. Wenn Sie jetzt noch die mentale Kraft aufbringen, etwa weitere fünf Sekunden zu schweigen, dann wird Ihnen eine nie für möglich gehaltene gespannte Aufmerksamkeit gewiss sein. Sie können die berühmte Stecknadel fallen hören!

Was zeigt uns dieses Experiment? Schweigen ist ein machtvolles Mittel zur Steuerung des Publikums, und zwar ein oftmals verkanntes Mittel! Die meisten Redner glauben, ihr Publikum in kritischen Situationen durch immer intensiveres und heftigeres Sprechen beeinflussen zu müssen, dabei wäre ein kurzfristiges Schweigen zur rechten Zeit das weit aus kraftvollere Instrument.

Wenn schon Schweigen zu Beginn einer Rede so eindrucksvolle Reaktionen nach sich ziehen kann, um wie viel mehr müssen dann erst wohlgesetzte Pausen im eigentlichen Verlauf der Rede bewirken können?! Unser Werkzeug, mit Pausen bzw. Schweigen beim rhetorischen Auftritt richtig umgehen zu können, haben wir in Anlehnung an einschlägige Ballsportarten (z.B. Handball, Basketball) das "rhetorische Time-Out" genannt.

Ein "Time-Out" bringt im Sport allen Beteiligten einen konkreten Nutzen. So können etwa die spielenden Mannschaften kurzzeitig ausruhen und Luft schöpfen, die nächsten Spielzüge noch einmal gedanklich durchgehen und unter Umständen sogar die Spieltaktik kurzfristig verändern. Auch dem Publikum nützt die Pause: die Zuschauer können "Dampf ablassen", die vorangegangene Spielphase erst mal verdauen, eventuell miteinander diskutieren und voller zusätzlicher Spannung auf die Fortsetzung des Spiels hinfiebert. Nicht anders ist es in der Rhetorik.

Ein gelegentliches "Time-Out" benötigt

- **der Redner**
 - um Atem zu holen
 - um seine nächsten Gedanken zu fassen
 - um Reaktionen des Publikums zu beobachten
 - um ein ggf. zu schnelles Sprechtempo zu drosseln
 - um ggf. wieder Ruhe im Publikum herzustellen (siehe oben)
 - um Zäsuren zwischen inhaltlichen Gliederungsabschnitten zu verdeutlichen

- **das Publikum**
 - um das bisher Gehörte gedanklich zu verarbeiten
 - um ggf. einige "Brocken verdauen zu können" (z.B. Provokationen, schlechte Nachrichten, aber auch unerwartete positive Überraschungen)
 - um ggf. untereinander diskutieren zu können
 - um neugierig zu werden auf die Fortsetzung der Rede.

Wie schon im Sport, so erhöht auch in Redesituationen ein Time-Out die Spannung beim Publikum enorm. Folglich sollte der rhetorisch versierte Sprecher das Time-Out bewusst zur Gestaltung der Dramaturgie seiner Rede einsetzen. Werfen wir deshalb auf der nächsten Seite einen Blick auf die Gebrauchsanleitung des Werkzeugs des "Rhetorischen Time-Outs":

Spüren Sie die „Zäsuren“ in Ihrer Rede auf! Diese befinden sich insbesondere am Ende

- des Warming ups
- der Hinführung zum Thema
- des Fahrplans
- wichtiger Teilabschnitte des Hauptteils
- des gesamten Hauptteils
- der Kernbotschaft(en) im Schlussteil vor Beginn des Finale furioso

↓
Lassen Sie sich jeweils am Satzende solcher Zäsuren Zeit und machen Sie eine

INTERPAUSE

(Pause zwischen den Sätzen)

Spüren Sie die dramatischen Spannungsgipfel Ihrer Rede auf und führen Sie Ihr Publikum auf diese Spannungsgipfel hin, indem Sie durch Time-Out die Neugierde steigern!

↓
Lassen Sie sich mitten im Satz Zeit und machen damit eine

INTRAPAUSE

(Pause innerhalb des Satzes)

- Achten Sie darauf, dass die Pause lang genug ist (mindestens zwei bis drei Sekunden)
- Bedenken Sie, dass Ihnen selbst die Zeitspanne zwar sehr lange erscheint, dass aber das Publikum die Pause sehr viel kürzer erlebt. „Disziplinieren“ Sie sich falls nötig zur richtigen Pausenlänge, indem Sie gedanklich (aber natürlich nicht laut!) „einundzwanzig - zweiundzwanzig - dreiundzwanzig“ zählen (entspricht bei normalem Sprechtempo etwa zwei bis drei Sekunden).
- Unterstützen Sie Ihr rhetorisches Time – Out durch adäquate Körpersprache (z. B. fragende Blicke, verschwörerische Mimik, veränderte Körperhaltung etc.)

Zweiter Zwischenruf: „Ein guter Wein zur rechten Zeit.....“

..... der Zunge schenkt Geschicklichkeit.“ Was haben ein Lugana 2002 aus der Weinkellerei Ca`dei Frati und eine deutliche Aussprache gemeinsam? Nein, nein, nicht was Sie jetzt vielleicht spontan denken: Je mehr man sich dem Wein hingibt, desto mehr und undeutlicher lallt man....nein, nein, ganz anders!

Lieber Leser, Hand auf's Herz, wer hätte etwa nicht schon folgende oder ähnliche Situationen erlebt: Hat nicht früher in der Schule der Deutschlehrer schon immer gesagt, man solle gefälligst mal die Zähne auseinander nehmen, um deutlicher zu sprechen? Und hat nicht der Professor im Hörsaal Sie vor versammelter Kommilitonenschar schon mal lächerlich gemacht, indem er Ihr Referat zwar fachlich gelobt, Ihnen gleichzeitig aber noch "gute Entwicklungspotentiale in Ihrer Artikulationsfähigkeit" bescheinigt hat? Und sind Sie in der Firma von Kollegen nicht ab und zu schon mal mitten im Satz durch ein zaghaftes "Entschuldigen Sie bitte, könnten Sie das noch mal kurz wiederholen, ich hab' Sie akustisch nicht ganz verstanden" unterbrochen worden? (wobei "akustisch nicht verstanden" durch die Blume gesagt wohl heißen sollte "mein Gott, Dein Nuscheln kann wirklich keine Sau verstehen").

Wenn Ihnen dies alles fremd ist, dann gehören Sie zu den glücklichen 10% der Bevölkerung, die auf Anhieb die Aufnahmeprüfung jeder Theaterschule bestehen würden, weil undeutliche Aussprache für Sie kein Thema ist. Falls Sie sich aber doch in den obigen Zeilen zumindest ein bisschen wiederentdecken und Sie unseren Ausführungen zur wirkungsvollen Sprechtechnik bis hierher interessiert gefolgt sind, beschleicht Sie vielleicht eine leise Enttäuschung, hatten Sie doch insgeheim gehofft, etwas zu diesem "Tabuthema" der Rhetorik zu erfahren.

Und möglicherweise hatten Sie sogar ein Werkzeug erwartet, ganz im Sinne der Intention dieses Buches. Nun, gemacht, es wird sich gleich richten!

Der erste Schritt zu einer klaren und deutlichen Aussprache ist leicht getan: beschaffen Sie sich (falls nicht ohnehin vorhanden) eine gute (!) Flasche Wein. Ich persönlich empfehle zur Zeit einen Lugana 2002 aus der Kellerei Ca' dei Frati in Sirmione. Ein Spitzenweißwein vom Südostufer des Gardasees und dennoch sehr erschwinglich (die Flasche etwa acht Euro). Keinesfalls würde ich aber bestreiten, dass nicht auch ein guter Chianti mit Gallo-Nero-Etikett oder ein klassischer Bordeaux oder schließlich auch ein ehrlicher Chardonnay aus den jungen aufstrebenden Weinnationen wie Chile oder Australien die gleichen guten Dienste leistet. Nur eines sollte es bitte nicht sein: ein mit viel Schwefelzusatz haltbar gemachter Konsumwein (also bitte keine 5-Liter-Pulle Lambrusco oder eine 1,5-Liter-Flasche südtiroler Bauerntrocken zu 1,39 € und schließlich auch nicht der 0,99 € teure Tetrapack Verschnittweißwein aus verschiedenen Anbaugebieten der Staaten der Europäischen Gemeinschaft).

Mit der strikten Ablehnung von geschwefelten Billig-Konsumweinen sind wir gleich beim zweiten Schritt auf dem Weg zu einer deutlichen Aussprache. Genießen Sie Ihre gute Flasche Wein an einem schönen, stressfreien Abend im Kreise Ihrer Familie oder mit guten Bekannten. Seien Sie gewiss, dass Sie am nächsten Morgen keine Kopfschmerzen erleiden müssen, da Sie ja einen nicht geschwefelten Wein verkosten (denn nur der Schwefelzusatz ist in den meisten Fällen für den Kater am Morgen danach verantwortlich, es sei denn, Sie nehmen unverhältnismäßig große Mengen des Rebensaftes zu sich). Das Wichtigste aber ist: heben Sie den Korken der Weinflasche gut auf!

Und nun kommt der Kern der Sache: Nehmen Sie am nächsten Tag in einer stillen Stunde den besagten Weinkorken und führen Sie ihn in den Mund, indem Sie ihn genau zwischen Ihre Zähne platzieren. Und nun beginnen Sie ganz normal zu sprechen, irgendwelche ganz banalen Alltagssätze. Sie werden merken, dass es Ihnen am Anfang sehr schwer fällt, sich dermaßen „gehandicapt“ klar und verständlich zu artikulieren. Sie müssen schon ein gehöriges Maß an Sprechakrobatik aufbringen, damit man Sie einigermaßen gut versteht: die Zähne sind jetzt – zwangsweise bedingt durch den Weinkorken – ohnehin auseinander (Ihr früherer Deutschlehrer hätte nun seine Freude an Ihnen), Ihre Zunge findet nun bestmögliche Anschläge, damit Sie sich verständlich machen können und auch mit dem Bequemlichkeitsverschlucken von Wortendungen ist es nun nicht mehr weit her. Deshalb ist das Sprechen mit Weinkorken ein klassisches Instrument in jeder guten Rhetorikausbildung.

Und übrigens: Wenn Sie nach einer gewissen Einübungszeit Alltagssätze so leidlich sprechen können, dürfen Sie sich an die hohe Schule des Weinkorkensprechens heranwagen: sprechen Sie doch einmal die einschlägig bekannten Zungenbrecher (also z.B. Fischers Fritze fischte frische Fische – frische Fische fischte Fischers Fritze). Wenn Sie das hinkriegen, wird man an Ihrer Artikulationsfähigkeit nie mehr Anstoß nehmen.

Vierter Bauabschnitt: Bewusste Körpersprache

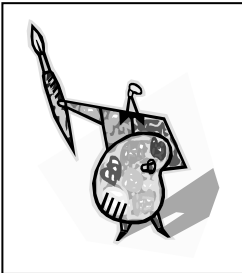
Zur Erinnerung

Was ist zu tun?: Die Rede durch die „Macht der Körpersprache“ über zusätzliche Kommunikationswege an das Publikum senden

Baumaterial:

- Mimik
- Gestik
- Bewegung
- Blickkontakt

Werkzeug Nr. 12: Der kleine Pablo Picasso



Haben Sie schon einmal einen Gebärdensprachdolmetscher live erlebt? Gebärdensprachdolmetscher sind fachkundige Mittler zwischen hörbehinderten Menschen (insbesondere Gehörlosen) und Hörenden. Wer jemals Gebärdensprachdolmetscher in Aktion gesehen hat, der kann gar nicht anders, als allerhöchsten Respekt vor dem Können dieser Menschen zu haben. Das eigentlich Faszinierende daran ist: die Gebärdensprache ist ein vollwertiger Ersatz für die sprachliche Kommunikation. Gibt es einen eindrucksvolleren Beweis dafür, wie sehr Menschen allein durch Gestik “miteinander reden” können?

Wie erbärmlich mutet dahingegen oftmals die Gestik von Rednern bei einem Vortrag an. Achten Sie einmal bewusst bei den nächstbesten Gelegenheiten darauf (und sei es einfach nur in den abendlichen Fernsehnachrichten, wenn Ausschnitte aus den Reden von Politikern gezeigt werden). Mit Sicherheit werden Sie die folgenden Stereotypen vorfinden:

- **Den Karatekämpfer:** Schlägt immer dann, wenn er glaubt bei vermeintlich besonders wichtigen Sätzen dynamisch wirken zu müssen, energisch mit der Handkante von oben nach unten auf das Rednerpult, so als wolle er dieses karatemäßig mit einem Handkantenschlag zerteilen (Paradebeispiel : Oskar Lafontaine).
- **Den Auktionator:** Gleicht im Prinzip dem Karatekämpfer, schlägt aber statt mit der Handkante mit der geballten Faust kontinuierlich auf's Rednerpult (eben wie ein Auktionator mit seinem Hammer bei einer Versteigerung).
- **Den Pastoralreferenten:**

Betreibt gar keine Gestik, sondern steht mit gefalteten Händen wie ein Pastor bzw. Pfarrer vor seiner Gemeinde dem Publikum gegenüber.

 - Katholische Version: die Hände sind flach zum Gebet gefaltet.
 - Evangelische Version: die Hände sind zum Gebet ineinander gefaltet.

- **Den Gefängnisinsassen:** Betreibt ebenfalls keine Gestik, hat stattdessen seine Hände hinter dem Rücken verschränkt, folglich eine leicht nach vorn gebeugte Körperhaltung und läuft dann meistens in dieser Haltung beim Vortrag noch auf und ab wie ein Verbrecher beim täglichen Spaziergang im Gefängnishof.
- **Den Schattenboxer:** Teilt bei besonders wichtigen Passagen seiner Rede wuchtige Schläge mit der Faust nach schräg oben in die Luft aus.
- **Den Schleusenwärter:** Betreibt wiederum keine Gestik, lehnt sich stattdessen mit den Armen weit über das Rednerpult vor (als lehnte er sich über ein Brückengeländer und plauderte mit jemand, der unten mit einem Boot fährt).

Der Gebärdensprachdolmetscher und die eben beschriebenen Nicht- bzw. Vulgärgestikulierer markieren die Extrempunkte einer breiten Skala von gestischen Artikulationsmöglichkeiten. Dass wir dem **Nichtgestikulierer** eine Absage erteilen, versteht sich von selbst. Wir erinnern dazu wieder an die Macht der Körpersprache, die um ein Vielfaches kraftvoller wirkt als das alleinige gesprochene Wort. Der Redner würde sich also schlicht und ergreifend eines mächtigen Kommunikationskanals berauben, wenn er auf

Gestik verzichten würde. Schon allein deshalb (und nicht nur, weil es auch ein Verstoß gegen die gute Etikette ist) gilt:

- **die Hände nicht in die Hosentaschen**
- **keine verschränkten Arme und Hände.**

Zwar hat jeder Mensch eine ihm ganz eigene “Sicherheitshaltung”, was das Ruhen von Händen und Armen in jenen Momenten angeht, wenn “es absolut nichts zu gestikulieren gibt” (dazu gleich mehr), und in diesen Momenten können die Hände durchaus einmal auch verschränkt sein. Es ist aber wichtig, diese Sicherheitshaltung so gut es geht aufzugeben, um Hände und Arme frei zu bekommen für die gestische Kommunikation.

Auch vor den oben in Beispielen beschriebenen **Vulgär-gestikulierern** sei gewarnt. Wuchtige Handkantenschläge oder Faustschläge auf’s Pult bzw. in die Luft zeugen nur oberflächlich betrachtet von Dynamik. In Wirklichkeit nimmt das Unterbewusstsein des Publikums solche und ähnliche Gesten eher negativ auf. Zu solchen Gesten zählen z.B. auch der erhobene Zeigefinger oder der direkt auf die Zuhörer gerichtete Fingerzeig. Und schließlich auch der Gebrauch von rhetorischen Stich- und Schlagwaffen muss an dieser Stelle genannt werden: Millionen von Rednern in aller Welt bedrohen ihr Publikum tagtäglich mit virtuellen Stichen und Schlägen, die von Kugelschreibern oder ähnlichen Utensilien in ihrer Hand ausgehen. Der rhetorisch geschickte Redner enthält sich solcher Gesten, es sei denn natürlich, die negative Wirkung auf das Publikum ist beabsichtigt.

Nun soll zwar der Redner auch nicht dem Extrem des Gebärdensprachdolmetschers nacheifern. Einerseits werden die meisten Menschen diese Kunst nie beherrschen, andererseits ist bei der Gestik auch jede Form der Übertreibung zu vermeiden.


Wohl aber zeigt uns das Bild des Gebärdensprachdolmetschers eins auf: Gestik bedeutet, in einer Zeichensprache zu kommunizieren. Ein guter Redner entwickelt seine persönliche Zeichensprache zum Dialog mit dem Publikum. Er zeichnet bzw. malt das Gesprochene, um es für sein Publikum sichtbar zu machen. Er wird mit seinen Händen und Armen in diesem Moment zu einem Maler, der seine Zuhörer (die gleichzeitig ja auch Zuschauer sind) mit Bildern verzaubert.

Allerdings ist er ein abstrakter Maler, er zeichnet nicht jeden Grashalm genau gegenständlich ab, sondern er *umreißt* mit wenigen markanten Pinselstrichen das Wesentliche, eben das, was ausreicht, damit es das Publikum als das zu erkennende Bild wahrnimmt. Wer jemals Picassos wohl berühmtestes Werk "Guernica" gesehen hat, wird verstehen, warum wir unser Werkzeug "der kleine Pablo Picasso" nennen. Zwar erscheint das Gesamtwerk auf den ersten Blick sehr komplex, bei genauerem Hinsehen aber erkennt man, dass es Picasso gelingt, mit ganz einfachen Bildelementen alle Gefühle gegen die Grausamkeit des Krieges beim Betrachter zu wecken. Und darum geht es auch bei der rhetorischen Gestik: der Redner wird zu einem abstrakten Maler, zu einem "kleinen Pablo Picasso", der einfache Bilder malt, die vom Publikum dennoch sofort verstanden werden.


Um das Handwerk eines "kleinen Pablo Picasso" zu beherrschen, gilt es nur wenig zu beachten. Dieses Wenige allerdings sollte dem Redner "in Fleisch und Blut" übergehen, soll heißen, er sollte bei der Anwendung gar nicht mehr bewusst darüber nachdenken müssen (so wie auch Picasso seine Werke "aus dem Moment" heraus geschaffen hat und dabei nicht mehr über Grundregeln der Bildgestaltung nachdachte). Deshalb beschränken wir unsere Gebrauchsanleitung bewusst auf ein magisches Viereck, was es beim gestischen Malen zu beachten gilt:

Malen Sie mit den Händen und Armen das Gesprochene zu einem abstrakten Bild

z. B.:  „Ich will es unterstreichen . . .“

 Zeichnen Sie mit Daumen und Zeigefinger einen waagerechten Strich in den Raum!

 „Ich will es auf den Punkt bringen . . .“

 Deuten Sie mit dem Zeigefinger von oben nach unten bewegend auf einen imaginären Punkt am Boden!

Zuerst zeigen, dann sagen!

Setzen Sie Gestik und Wort geringfügig zeitversetzt ein. Geben Sie der Zeichensprache einen minimalen Vorsprung, das weckt die Aufmerksamkeit Ihres Publikums!



Die Größe des Bildes mit den drei Armgelenken gestalten!

- Publikum bis zu 4 Personen:
Gestik aus den Finger- und Handgelenken heraus
- Publikum bis zu 10 Personen:
Gestik aus den Ellbogen - Gelenken heraus
- Publikum ab 10 Personen:
Gestik aus den Schultergelenken heraus

Langsam !

Keine hektischen Bewegungen, nicht nervös „herumfuchteln“

Werkzeug Nr. 13: Der kleine Oleg Popov



“Mehr als 40 Jahre braucht ein Clown schon, bis er das richtige Gesicht bekommt”

(Oleg Popov)

Da spricht einer, der es wissen muss! Wer, wenn nicht *Oleg Popov*, einer der größten Clowns unserer Zeit, könnte uns profunder Auskunft geben, wenn es ums Mienenspiel bzw. die menschlichen Gesichtszüge geht. Der heute 73jährige geht seinem Beruf (nein, seiner Berufung!) noch immer mit vollem Engagement bei Auftritten in aller Welt nach. Nicht Wenige sagen sogar, er sei mit seinem Schaffen und seiner Kunst am Zenit seiner Karriere angelangt - auf dem Höhepunkt seines Wirkens mit 73! Und jemand wie Oleg Popov, der über Jahrzehnte hinweg tagtäglich viele Stunden lang seine Mimik trainiert hat, um so unterschiedliche Stimmungen wie kindliche Freude, Beleidigtsein, Traurigkeit u.v.a.m. dem Publikum glaubhaft vorspielen zu können, gibt unumwunden zu: es dauert mehr als 40 Jahre, bis man das menschliche Mienenspiel, wenn man es denn willentlich beeinflussen will, im Griff hat.

Vor dem Hintergrund dieser Erfahrung beschleicht uns ein ungutes Gefühl, wenn wir die einschlägigen Rhetorik-Lehrbücher unserer Zeit zum Thema Mimik befragen. Da werden allerlei - ohne Zweifel gutgemeinten! - Ratschläge gegeben, wie man denn eine “effiziente” und “erfolgreiche” Mimik gestalten soll. Ein Beispiel:

“Lächeln, lächeln, lächeln! Sie können nie zu viel davon geben. Da gibt es keinen goldenen Mittelweg, sondern nur das Maximum. Doch achten Sie darauf: die Zuhörer wollen nicht dieses starre Lächeln, das aus dem Hirn kommt, sondern das warme, sympathische direkt aus Ihrem Herzen, welches sich immer wieder neu auf Ihrem Gesicht formiert.”

Entgegen der üblichen Praxis des wissenschaftlichen Arbeitens verschweigen wir den Autor dieses Zitats bewusst, denn es geht uns hier absolut nicht darum, einen Autor in die Pfanne zu hauen oder gar lächerlich zu machen. Die zitierten Zeilen sind vielmehr symptomatisch fast für die ganze Zunft der Rhetorik-Trainer: da ist man wacker bemüht, passable Rezepte für das “Machen” von Mimik zu verschreiben, aber einmal ketzerisch gefragt:

- Wie “macht” man denn das “warme, sympathische” Lächeln?
- Und wie “kriegt man es denn hin”, dass es nicht das “starre, aus dem Hirn kommende” Lächeln ist?
- Und wie “bewerkstelligt” man es, dass sich das “warme” Lächeln “immer wieder neu auf dem Gesicht formiert”?

Wer nicht zum billigen Grimassenschneider verkommen will, sondern seine Sache ernst nimmt wie Oleg Popov (klingt paradox, aber für die wirklich großen Clowns wie eben Oleg Popov oder Charlie Rivel war das Clownsein eine ernste Angelegenheit), der muss erkennen, dass man Mimik nicht auf die Schnelle “machen” kann. „Das Gesicht ist der Spiegel der Seele“, so sagt Oleg Popov weiter. Wenn es denn also überhaupt eine “Stellschraube” für authentische menschliche Gesichtszüge gibt, dann ist es also wohl die mentale Einstellung (zum Publikum, zur Redesituation, zum Thema, zu sich selbst), die dann über die Mimik für den Betrachter “draußen” sichtbar wird.

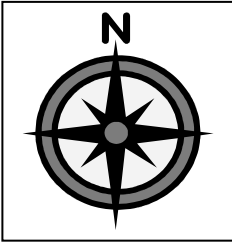
Wir widerstehen an dieser Stelle somit bewusst allen Verlockungen der Rhetorik-Trainergilde, irgendwelche Anleitungen oder ein Werkzeug zum „Machen“ von Mimik anzupreisen. Unser Werkzeug ist hier eher eine Handreichung, die Handlungsempfehlungen zum „Unterlassen“ gibt.

Es geht darum, dass ein guter Redner in Bezug auf das Mienenspiel seiner Gesichtszüge die Erfahrung und die Philosophie Oleg Popovs verinnerlicht: dass nämlich die bewusste Steuerung der Mimik jahrzehntelanges Training bräuchte und dass es statt dessen sinnvoller ist, auf seinen „Seelenzustand“ zu achten, der sich dann authentisch im Gesicht des Menschen widerspiegelt. Was seine Mimik betrifft, muss ein Redner also ein kleines bisschen wie Oleg Popov sein, weshalb wir unser Werkzeug auch „der kleine Oleg Popov“ genannt haben. Die Gebrauchsanleitung liest sich vergleichsweise rasch und einfach. Und dennoch ist das „In-Fleisch-und-Blut-Übergehenlassen“ dieser Anleitung vielleicht eines der schwierigsten Kapitel der Rhetorik überhaupt.

1. Verzichten Sie auf ein „Machen“ von Mimik. Vertrauen Sie Ihrer *unbewussten* Körpersprache, sie lügt nie!



2. Machen Sie sich Ihre mentalen Einstellungen transparent. Ihre Mimik ist der (unbewusste) Spiegel dieser Einstellungen! (Beachten Sie dazu die Werkzeuge Nr. 15 und Nr. 16!)

Werkzeug Nr. 14: Der Bewegungs-Kompass

Haben Sie in letzter Zeit mal wieder bewusst darauf geachtet, wie Sie gehen oder stehen? Nein? Dann sollten Sie es spätestens jetzt mal wieder tun. Denn mit dem Gehen und Stehen eines Redners ist das so eine Sache: der eine steht vor seinem Publikum wie zur Salzsäule erstarrt, keine Bewegung, keine Dynamik, fast möchte man mit Schillers Lied von der Glocke sagen: "Festgemauert in der Erden". Der andere verfällt ins entgegengesetzte Extrem: er läuft vor seinem Publikum auf und ab, als ginge es darum, Kilometergeld zu verdienen. Sehr beliebt ist dabei der "Walk of Tiger": der Redner versucht dabei, den hinter Gitterstäben hin und her laufenden Tiger zu kopieren. Wenn der Vortragende diesen "Tigergang" nun noch mit der gestischen Haltung des "Gefängnisinsassen" kombiniert (Hände auf dem Rücken verschränkt, siehe dazu unser Werkzeug "Der kleine Pablo Picasso"), gerät die Bewegung des Redners zu einer kabarettreifen Leistung.

Doch wie steht und läuft man denn nun beim rhetorischen Auftritt richtig? Ein Blick in einschlägige Ratgeber der Rhetoriktrainerergilde lässt uns hier eher wieder etwas schmunzeln. So wird z.B. zur Bewegung gelegentlich allen Ernstes der "Capewalk" empfohlen. Das ist jene Gangart, wo sich der Körper aufrecht strafft, der Blick waagrecht geradeaus aufs Ziel gerichtet und mit raumgreifenden Schritten losmarschiert wird, so dass Supermans Mantel gedanklich auf den Schultern hinterher weht. Ein beeindruckender Gang!

Zum richtigen Stehen liest man schon mal eine akribische Anleitung der folgenden Art: Füße leicht gewinkelt in einem Abstand von 15 cm aufsetzen, die Knie leicht gebeugt, aber nicht durchgedrückt lassen, das Gewicht zwischen beiden Füßen ausbalancieren und zur Erhöhung der Standfestigkeit minimale Pendelbewegungen nach links und rechts ausführen. Ein Brüller in jedem Rhetorikseminar mit Kamera-Videotraining! Glaubt jemand allen Ernstes, dass ein Redner in der "Echtsituation" solche akribischen Stehanleitungen befolgt? Während er gerade in voller Konzentration einen Kerngedanken mit dem rhetorischen Stilmittel eines Chiasmus vorträgt und dabei noch ganz bewusst auf die richtige Intonation und Gestik achtet?

Wirklich brauchbare Handlungsanleitungen zum Stehen und zur Bewegung müssen praktikabler sein. Hier ist wieder einmal Werkzeug-Charakter gefragt. Wir haben unser Werkzeug an dieser Stelle den "Bewegungs-Kompass" genannt, weil es eigentlich nur zwei Wechseldimensionen (und damit vier Richtungen wie beim Kompass) gibt, denen die Bewegung beim rhetorischen Auftritt folgen kann:

1. Der Wechsel zwischen Nähe und Distanz zum Publikum

Bewegung ist eine kraftvolle körpersprachliche Möglichkeit, Nähe oder Distanz zum Publikum herzustellen (Nähe durch Zugehen aufs Publikum, Distanz durch Entfernen vom Publikum). Dabei sollte der Redner aber unbedingt die drei unbewussten Schutzwälle des Menschen achten:

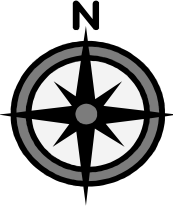
- näher als einen halben Meter lassen wir ohne Gegenwehr nur unsere Intimpartner an uns ran
- zwischen 0,5 und 1,5 Meter dürfen sich uns Menschen nähern, mit denen wir außerhalb unserer Intimkontakte persönlich zu tun haben, z.B. Mitarbeiter im Vier-Augen-Gespräch
- zwischen 1,5 und 4 Meter haben wir es mit Menschen zu tun, mit denen wir losen gesellschaftlichen Kontakt pflegen
- alles ab 4 Meter ist problemlos, weil im Gefahrenfall genügend Zeit zur Flucht bleibt.

2. Der Wechsel zwischen zwei inhaltlich-thematischen Positionen

Solche Positionen können z.B. sein:

- Einleitung und Schluss
- Kontakt mit Einzelnen / Kontakt mit dem ganzen Publikum
- Pro und Contra
- Beispiele und Verallgemeinerung
- Zwischenfragen erwünscht/Zwischenfragen unerwünscht
- Vortrag / Diskussion
u.v.a.m.

Wir können damit nun einen Blick auf die Gebrauchsanleitung des "Bewegungs-Kompass' " werfen:

Thematische Position 1, z.B.:	Nähe zum Publikum	Thematische Position 2, z.B.:
<ul style="list-style-type: none"> • Einleitung • Zwischenfragen • Pro • Beispiele • Kontakt zum Einzelnen • Vortrag <ul style="list-style-type: none"> • • • 		<ul style="list-style-type: none"> • Schluss • Keine Zwischenfragen • Contra • Verallgemeinerungen • Kontakt mit dem ganzen Publikum • Diskussion <ul style="list-style-type: none"> • • •
Distanz zum Publikum		

1. Drücken Sie Nähe und Distanz zum Publikum sowie unterschiedliche thematische Positionen bewusst durch unterschiedliche Standorte im Raum aus. Bewegung heißt dann: Veränderung dieser Standorte!
2. Achten Sie beim körpersprachlichen Wechsel zwischen unterschiedlichen Positionen auf langsame, wohl dosierte und nicht zu ruckartige Bewegungen!
3. Achten Sie beim Wechsel zwischen Nähe und Distanz zum Publikum auf die drei „unbewussten Schutzwälle des Menschen“!

Dritter Zwischenruf: "Schau mir in die Augen, Kleines!"

Wer denkt da nicht sofort an die Schluss-Szene im Kultfilm Casablanca - zumindest in der nicht ganz korrekten deutschen Übersetzung. Humphrey Bogart verabschiedet sich, und der Abschied verhindert, dass die Liebe ihre Erfüllung findet. Unerfüllte Liebe macht diese Szene zu einem Klassiker, ein "Augenblick" im wahrsten Sinne dieses Wortes wird Filmgeschichte.

Es gibt im Kontakt zwischen Menschen nichts Kraftvolleres als eben Augenblicke. Weder ein gesprochenes Wort noch der Klang einer Stimme und auch nicht eine bewegende Geste können der Macht eines Augenblicks das Wasser reichen (Sie erinnern sich: Menschen werden beeinflusst zu 7% durch das Gesagte, zu 38% durch die Stimme und zu 55% durch die Körpersprache, und innerhalb der Körpersprache ist es der Blickkontakt, der die größte Wirkung auf unser Gegenüber zeigt). Wenn Sie wollen, machen Sie doch dazu bei nächstmöglicher Gelegenheit ein kleines Experiment:

Warten Sie einen Anlass ab (oder führen Sie ihn herbei), wo Sie mit einer Gruppe von Menschen zusammen sind und wo Sie die Rolle z.B. eines Diskussionsleiters haben. Stellen Sie aus dieser Rolle heraus einem Menschen aus dieser Gruppe eine Frage oder fordern Sie ihn zu einem Diskussionsbeitrag auf ("Was meinen Sie denn dazu?"). Schauen Sie Ihrem Diskussionspartner während der Antwort in die Augen, warten Sie das Ende der Antwort ab und richten Sie dann Ihren Blick in die Augen eines benachbarten Diskussteilnehmers! Sagen Sie dabei aber kein einziges Wort! Nur Ihr Blickkontakt wandert zum Nachbarn!

Sie können sicher sein, dass der besagte Nachbar dann beginnen wird, seine Auffassung zu der zuvor gestellten Frage darzulegen. Verfahren Sie, wie gehabt: schauen Sie dem Antwortenden in die Augen und wenn er mit seinem Diskussionsbeitrag fertig ist, lassen Sie Ihren Blickkontakt zum nächsten Sitznachbarn in der Runde wandern. Wiederrum sprechen Sie kein Wort! Auch dieser Dritte im Bunde wird nun - obwohl ja streng genommen ungefragt - seine Meinung zur ursprünglichen Frage kundtun. Wenn Sie z.B. 20 Menschen im Raum haben, können Sie auf diese Weise 20 Menschen zum Sprechen bewegen, und das alles nur mit Augenblicken, ohne zwischendurch ein einziges Wort gesprochen zu haben.

Wir sehen: wir können Menschen mit Blicken regelrecht führen. Aber Blicke können noch viel mehr. Sie können Menschen statt führen auch "ver"führen (nicht umsonst ist der Augenkontakt beim Flirten so aufregend), Blicke können Menschen ermuntern, auffordern, begeistern, begehren und verlangen lassen, erstarren lassen, verunsichern, verängstigen, traurig machen, wütend machen, lachen lassen und vieles, vieles mehr. Wäre es da nicht schön, wir hätten wiederum ein Werkzeug zur Hand, mit dem wir je nach Situation die gewünschten Blicke "machen können"? Nun gut, wenn's unbedingt sein soll, dann schauen wir dazu mal in die Trickkiste der Rhetoriktrainer rein.

Da wird z.B. oft empfohlen, man solle seine Augenkontakte gleichmäßig verteilen und dazu mit dem Kopf dem Muster eines großen "W"s folgen, das man durch das Auditorium zieht. Andere Empfehlungen sprechen davon, jeweils einem "W" einen Blick auf die Zuhörerpositionen ganz rechts und ganz links außen (die ja bei einem "W" ausgespart bleiben) folgen zu lassen, bevor mit einem erneuten "W" begonnen wird.

Können Sie sich vorstellen, lieber Leser, wie bescheuert ein Redner auf sein Publikum wirken muss, der seinen Kopf ständig einem imaginären “W” folgend hin und her wiegt und diese Schaukelbewegungen jeweils durch einen dynamischen “Rasenmäherblick” (von ganz rechts nach ganz links und wieder zurück) unterbricht?

Ein anderer Ratschlag aus der Trainertrickkiste ist das “Eye of the Tiger”. Hier geht es darum, mit etwas zusammengekniffenen Augen vor sein Publikum zu treten (“schauen Sie ein bisschen gefährlich, wie ein Tiger”), um damit bewusst die Augenbrauen zu senken, weil gesenkte Augenbrauen positive Emotionen beim Betrachter auslösen. Okay, es stimmt schon, hochgezogene Augenbrauen vermitteln einen anderen Eindruck (eher fragend, ängstlich, unsicher), aber deshalb mit dem “Eye of the Tiger” auftreten und zwar “gemacht”, also völlig unabhängig vom authentischen eigenen Mentalzustand? Eine eher groteske Vorstellung, mal ganz abgesehen davon, dass kein Redner dieser Welt das Tigerauge voll durchhalten kann. Viel zu stark sind die Emotionen, die ihn während des Verlaufs seiner Rede unbewusst “packen” (ausgehend vom Publikum, dem Thema, der Redesituation und von ihm selbst) und seine Augen werden diese Emotionen untrüglich widerspiegeln.

Nein, ein Augenblick taugt nicht für irgendwelche Tricks. Wir können unserem Auge nicht befehlen “guck gefälligst freundlich und sympathisch, damit ich beim Publikum gut rüberkomme”, wenn wir gleichzeitig vor Lampenfieber “die Hosen voll haben”. Da hilft es schon eher, wenn wir an unseren letzten Flirt zurückdenken. Wann, lieber Leser, haben Sie zuletzt geflirtet? Erinnern Sie sich daran! Rufen Sie sich ins Gedächtnis zurück, wie es war! Wie Sie Ihr “Flirtopfer” schon lange vor der eigentlichen Kontaktaufnahme beobachteten, wie Sie sich an die Frau bzw. den Mann ranpirschten, wie Sie einen ersten Blick der bzw. des Angebeteten erhaschten, wie Sie die ersten Worte zu ihr bzw. zu ihm sprachen, wie Ihnen Steine der Erleichterung vom

Herzen fielen (weil Ihr Gegenüber auf Ihren Flirtversuch reagierte, und zwar positiv!), wie das Gespräch auf einmal spielerisch leicht in Gang kam (nachdem das Eis erst mal gebrochen war), wie Sie jetzt voll und ganz “den Moment mit ihr” bzw. „ihm“ lebten (Ihre Umgebung also überhaupt nicht mehr wahrnahmen), wie Sie Ihrem “Fang” immer öfter und tiefer in die Augen blickten, wie Sie... (okay, wir beenden an dieser Stelle unsere kleine Gedankenreise zurück in Ihren letzten Flirt, wobei es dem Leser an dieser Stelle ja unbenommen bleibt, das Büchlein erst mal zuzuklappen und vor dem Weiterlesen noch eine Weile in seinen Erinnerungen zu schwelgen).

Wenn Sie bei diesem Flirt in Ihre eigenen Augen hätten blicken können, was hätten Sie gesehen? Genau jene “vom Herzen kommende sympathische Wärme”, die so mancher Rhetoriktrainer so gerne mit allerlei Tricks herbeizaubern möchte! Und warum ist das so? Weil sie den Flirt gewollt haben, weil Sie ihn mit aller Macht herbeigesehnt haben, weil Sie es kaum erwarten konnten, dass es losgeht. Sicher, Sie hatten Lampenfieber, rasendes Herzklopfen und für einen kurzen Moment wären Sie am liebsten noch davongelaufen. Aber dennoch hätten Sie um keinen Preis auf den Flirt verzichten wollen. Zu mächtig waren Neugierde, Abenteuerlust, Sehnsucht, Eroberungsdrang u.v.a.m.

Auch Rhetorik ist ein bisschen wie Flirten. Rhetorik ist nicht einfach nur “eine Rede halten” oder “zu Leuten sprechen”. Ein guter Rhetoriker zu sein bedeutet auch, Lust zu haben auf einen “Flirt mit dem Publikum”: es schon vorher zu beobachten, sich ranzupirschen, das Herzklopfen zu verspüren, einen ersten Blick zu erhaschen, die ersten Worte zu sprechen in erwartungsvoller Vorfremde auf die Reaktion, von da an ganz und gar “den Moment mit dem Publikum zu leben” (d.h. nichts anderes mehr wahrzunehmen), die Blicke immer öfter und intensiver ans Publikum zu richten usw., usw.

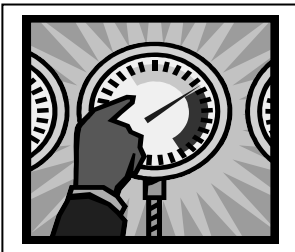
Flirten und Rhetorik haben vieles gemeinsam. Und eins ist gewiss: der Redner, der mit seinem Publikum flirtet (womit aber wirklich die hohe Kunst des Flirtens gemeint ist und keinesfalls eine irgendwie billige und plumpe Anmache!), braucht sich um seine Blickkontakte und seine Augenausstrahlung keine Gedanken zu machen. Der fasziniert sein Publikum mit Augenblicken ähnlich wie Humphrey Bogart in der eingangs erwähnten Filmszene aus Casablanca.

Fünfter Bauabschnitt: Mentale Einstellung

Zur Erinnerung

Was ist zu tun?	Die richtige „Chemie“ zum Publikum finden und den rhetorischen Auftrag als „Mission“ verstehen
Baumaterial:	- Selbstbilder/Fremdbilder - Aristotelische Rednerrolle der Moderne

Werkzeug Nr.15: Das Publikums-Sensometer



Wir haben uns nun in unserem Werkzeugkasten durch alles das durchgekämpft, was wir in der Rhetorik „machen“ können. Und dennoch sind wir - scheinbar paradox - mit unseren Werkzeugen noch nicht ganz fertig. Wir gelangen an eine Thematik, die alle vorangegangenen Teile „durchdringt“. Insofern beschließt diese Thematik recht logisch den Kreislauf des Pentagramms der rhetorischen Kompetenz (siehe dazu auch nochmals die entsprechende Übersicht in der Einführung). Worum geht's konkret?

Kennen Sie folgende Situation nicht auch? Ein Redner spricht und eigentlich macht er seine Sache recht gut. Fast könnte man meinen, er hat unseren Werkzeugkasten so richtig beherrscht. Die Rede ist ganz passabel konzipiert, der Vortragende überzeugt mit guter Sprechtechnik und schönem Sprachstil und auch die Körpersprache stimmt.

Und dennoch will sich irgendwie nicht die richtige Stimmung einstellen. Beim ersten Hinsehen könnte man gar nicht so genau sagen, woran es denn liegt, aber es gibt eine Reihe von verdächtigen Indizien: im Publikum herrscht jenes Schweigen, das alles andere ist als die von Rednern immer so ersehnte, gespannte ruhige Aufmerksamkeit. Es ist vielmehr dieses peinliche Schweigen, diese Atmosphäre, wo zwar Ruhe herrscht, wo man aber am liebsten schamvoll zu Boden schauen möchte. Nur manchmal tauschen die Zuhörer untereinander fragende Blicke aus. Gelegentlich schallt ein Räuspern durch den Raum, das die merkwürdige Stille wenigstens etwas erträglicher macht. Recht bald nimmt natürlich auch der Redner diese heiklen Symptome wahr, er lässt sich verunsichern und die Rede misslingt.

Was ist passiert? Der Schlüssel zur Lösung liegt im genauen Hinhören auf einige Formulierungen, die der oberflächliche Hörer vielleicht zunächst gar nicht bewusst wahrnimmt, die aber dennoch sehr verräterisch sind. Hatte der Redner nicht u. a. gesagt: "Ich soll heute hier zu Ihnen sprechen über..." und "Ich entschuldige mich schon jetzt bei Ihnen, falls Sie akustisch nicht alles verstehen sollten, aber ich bin heute stimmlich etwas indisponiert" sowie "Einige Schaubilder, die ich sonst gern verwende, habe ich heute angesichts des doch sehr heterogenen Zuhörerkreises lieber weggelassen" usw.

Der Redner gibt mit solchen oder ähnlichen Formulierungen - meist unbeabsichtigt - etwas über seine mentale Einstellung zum Publikum preis. Die obigen Sätze hätten im Klartext auch lauten können: "Mein Gott, ausgerechnet vor Euch Loosern muss ich heute sprechen" (verächtliche Einstellung zum Publikum) bzw. "Hoffentlich steh' ich das alles hier durch" (ängstliche Einstellung zum Publikum) bzw. "Meine Schaubilder für Euch? Perlen vor die Säue geworfen!" (überheblich-arrogante Einstellung zum Publikum).

Wie gesagt, meistens sind diese Botschaften nicht bewusst beabsichtigt. Aber das hilft wenig. Die real vorhandene mentale Einstellung zum Publikum sorgt dafür, dass diese Botschaften dennoch gesendet werden.

Ein guter Redner muss sich also seiner mentalen Einstellung zum Publikum bewusst werden. Wenn die mentale Einstellung "stimmt", dann kommt auch im Publikum die richtige "Stimmung" auf und es gibt an dieser Baustelle keinen weiteren Handlungsbedarf. Stimmt die mentale Einstellung aber nicht, dann muss der Redner überprüfen, ob und ggf. wie er sie ändern kann. Und im Extremfall muss er vielleicht sogar entscheiden, lieber einmal nicht in den Ring zu steigen, jedenfalls solange nicht, bis seine geistige Haltung dem Publikum gegenüber wieder "stimmiger" ist.

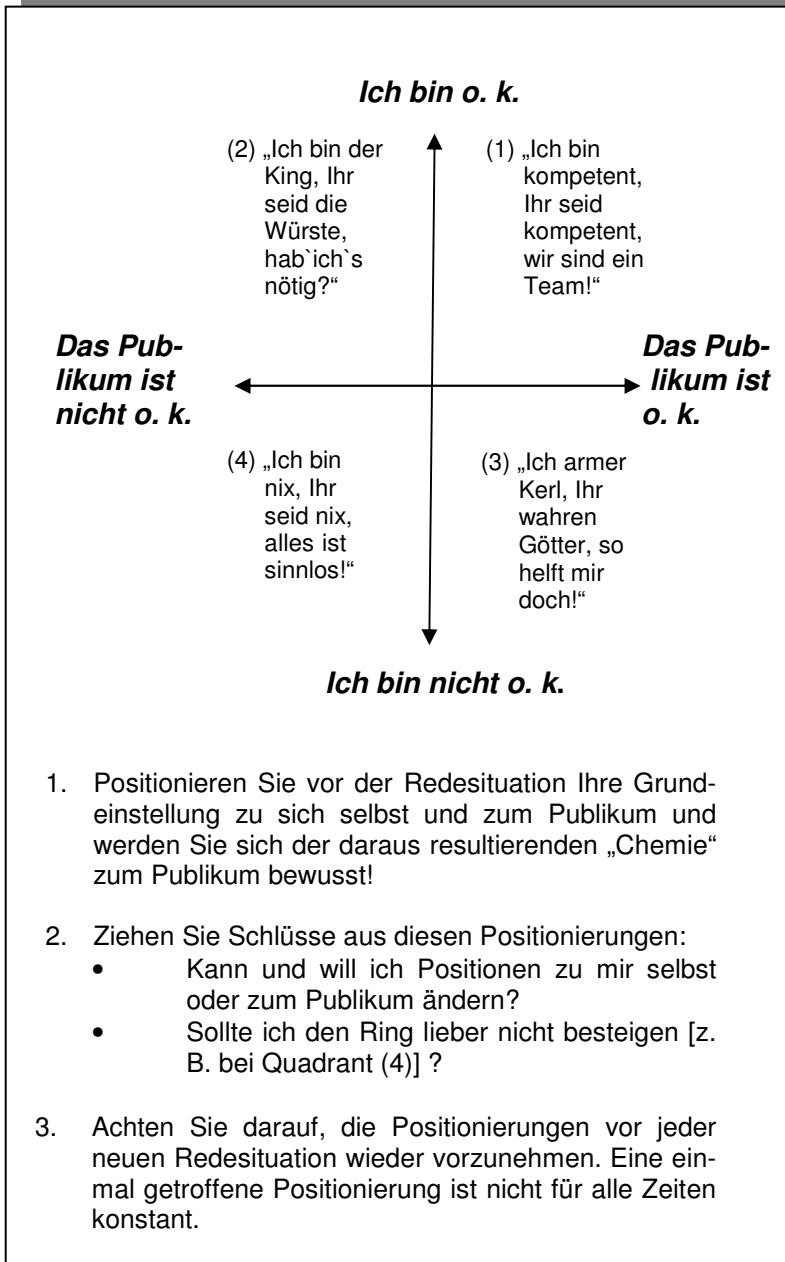
Zur Klärung der mentalen Einstellung verwenden wir ein Werkzeug, das seinen Ursprung in der „Transactional Analysis“ des Amerikaners Eric Berne, einem der herausragendsten Vertreter der Humanistischen Psychologie hat (Eric Berne ist einem breiten Leserkreis in Europa durch seinen Bestseller „Was sagen Sie, nachdem Sie guten Tag gesagt haben? - Eine Einführung in die systemische Transaktionsanalyse“ bekannt geworden). Konkret basiert unser Werkzeug auf Berne's Darstellung der sogenannten "Lebenspositionen"; wir haben diese Darstellung für die Zwecke der Rhetorik entsprechend modifiziert.

Ein erster Blick auf das unten abgebildete Werkzeug zeigt, dass der Redner zunächst eine einfache Überprüfung leisten muss. Ist seine Grundeinstellung *zu sich selbst* o.k. (Ja/Nein) und ist seine Grundeinstellung *zum Publikum* o.k. (Ja/Nein)? Hieraus ergeben sich vier Kombinationsmöglichkeiten, die in den einzelnen Quadranten abgebildet sind:

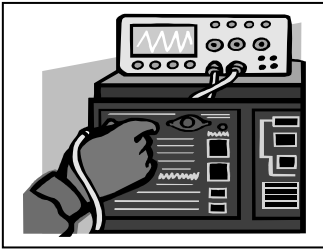
1. **Ich bin o.k. / Publikum ist o.k.**
Situation der Partnerschaft. Redner und Publikum sind ein Team. Es herrscht störungsfreie Kommunikation.
2. **Ich bin o.k. / Publikum ist nicht o.k.**
Situation der subjektiv empfundenen Überlegenheit. Es herrscht gestörte Kommunikation.
3. **Ich bin nicht o.k. / Das Publikum ist o.k.**
Situation der subjektiv empfundenen Unterlegenheit. Es herrscht gestörte Kommunikation.
4. **Ich bin nicht o.k. / Das Publikum ist nicht o.k.**
Situation der Resignation. Es herrscht gestörte Kommunikation.

Diese vier Quadranten markieren die unterschiedlichen mentalen Einstellungen zum Publikum. Um diese Einstellungen plastischer sichtbar werden zu lassen, finden Sie in jedem Quadranten eine etwas "markige" Umschreibung. Aus der jeweiligen Umschreibung wird wohl auch ohne weitere Worte deutlich, wie sich die jeweilige "Chemie" zum Publikum gestaltet. Weil eben diese "Chemie" zum Publikum etwas sehr Sensibles ist, haben wir unser Werkzeug das "Publikums-Sensometer" genannt.

Abschließend hier nun die Gebrauchsanleitung:



Werkzeug Nr. 16: Der aristotelische Engagement-Prüfstand



Wenn Sie sich einmal in den USA aufhalten sollten, kann es leicht sein, dass Ihnen folgendes widerfährt: Sie sind mit dem Auto unterwegs und fahren an eine Tankstelle. Während Sie Ihren Wagen auftanken, kommen Sie mit Jemanden an der Nachbarzapfsäule ins Gespräch (was schnell passiert, die US-Amerikaner sind - insbesondere an der Westküste - recht kommunikative Leutchen). Er wird Sie mit Sicherheit fragen, wo Sie herkommen, und wenn Sie nur einigermaßen freundlich auf ihn eingehen, wird sich das Gespräch rasch entwickeln. Nach nur wenigen Sätzen - Ihr Tank ist noch lange nicht voll - kann es passieren, dass Ihr Gesprächspartner Ihnen stolz und freudig seine Visitenkarte ("Business Card") übergibt und Sie mit einem erwartungsfrohen strahlenden Lächeln fragt: "And please tell me, what's your mission statement?"

Während Sie noch über den Sinn dieser Frage rätseln, werfen Sie einen kurzen Blick auf die überreichte Business Card und sehen neben den üblichen persönlichen Daten ein "Mission Statement" auf der Visitenkarte: meist nur ein einziger kurzer Satz, der knapp und prägnant zumindest etwas über den Beruf, eher aber noch etwas über eine Art Berufung oder gar einen Lebensauftrag/einen Lebenssinn aussagt.

Solche Karten sind in Deutschland weitgehend undenkbar. Bei uns hat das Wort "Mission" eher den schalen Beigeschmack von religiöser Bekehrung. Ganz anders in den USA. Dort meint "Mission" einen "besonderen Auftrag", eine "Sendung", eben eine "innere Berufung" (man sagt ja auch: "er hat eine wichtige Mission zu erfüllen"). Mit der Rhetorik ist es sehr ähnlich wie mit einer Mission in dem eben beschriebenen Sinne. Der wirklich brillante Rhetoriker übt nicht nur sein rednerisches Handwerk aus, er hat eine "Mission" zu erfüllen.

Wenn wir fragen, worauf sich denn die "Mission" von überragenden Rednern richtet, dann brauchen wir nach der Antwort nicht lange suchen. Sie ist seit über 2300 Jahren bekannt. Der Urvater der Rhetorik überhaupt - Aristoteles - hat sie uns geliefert, als er in den Jahren um 355 bis 340 v.Chr. die drei Redegattungen schuf und intensivst darüber nachdachte, welcher "Energien" es beim Redner für diese drei Redegattungen bedarf. Von geringfügigen Modifikationen abgesehen, haben sich diese Redegattungen bis heute erhalten, sie sind auch in der Rhetorik der Moderne topaktuell.

Aristoteles unterschied:

1. **Die Gerichtsrede:** Eine Rede vor urteilenden Institutionen zur Unterscheidung von Recht und Unrecht.
2. **Die politische Rede:** Eine Meinungsrede ans Volk oder eine beratende Rede vor einer politischen Institution.
3. **Die Festrede:** Eine Rede zu prunkvollen Feierlichkeiten, aber auch zu Trauerfeiern.

Auch wenn wir es in der heutigen Zeit natürlich anders nennen, sind die in den drei Redegattungen implizit enthaltenen Rollen der Redner auch heute noch diejenigen, die die allermeisten Redesituationen bestimmen. In unserem Werkzeug des "Aristotelischen Engagement-Prüfstands" haben wir diese Rollen als Anwalt (umfassend, also nicht nur juristisch gemeint), Inspirator und Seelsorger bezeichnet. Jede dieser Rollen ist ein Spiegelbild ganz spezifischer menschlicher Antriebsmotive (das, was Aristoteles die unterschiedlichen "Energien" der Redner bei den drei Redegattungen nannte). Den Inspirator treibt etwas anderes an als den Anwalt, dieser wiederum könnte sich vielleicht nur schwer für die Rolle des Seelsorgers motivieren usw.

Menschen sind immer dann authentisch engagiert, wenn Sie ihren zutiefst eigenen inneren Antriebsmotiven folgen. Dann erfüllen Sie eine "Mission". Die "Mission" des brillanten Rhetorikers ist also entweder die eines "Anwalts" oder die eines "Inspirators" oder schließlich die eines "Seelsorgers". Wenn gleich es sicher Überschneidungen bzw. Mischformen gibt, lässt sich jede "missionarische Sendung" der Rhetorik auf diese drei Urformen zurückführen. Unser Werkzeug soll dem Redner dabei helfen, Art und Stärke seiner Antriebsmotive erkennen zu können. Nimmt er seine Rolle(n) aus tiefsten inneren Antrieben heraus kraftvoll an, dann ist sein Auftritt "engagiert" im besten Sinne dieses Wortes. Werfen wir nun einen Blick auf unser Werkzeug:

Meine Absicht..... ist
	gering ← → stark
<p>..... Menschen mit Sachargu- menten glaubwürdig von Tat- sachen zu überzeugen</p> <p>(..... Anwalt zu sein)</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>..... Menschen zu Neuem zu bewegen und ihre Sympathien dafür zu gewinnen</p> <p>(.....Inspirator zu sein)</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>..... Menschen in ihren Emotio- nen bei freudigen und traurigen Anlässen zu berühren</p> <p>(..... Seelsorger zu sein)</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Zum Ausklang: Ein Ratschlag von Beppo Straßenkehrer zum Rhetoriktraining

Nun haben Sie sich, lieber Leser, tapfer durch dieses Büchlein gekämpft und werden zum Abschluss vielleicht denken: "16 Werkzeuge, schön und gut, aber auf alles das soll ich beim Reden *gleichzeitig* achten? Das schaff' ich doch nie".

So ähnlich geht es jedenfalls vielen Teilnehmern in unseren Trainingsseminaren, wenn Sie ihre ersten rhetorischen Gehversuche vor der Videokamera machen. Da ist vielleicht zunächst die gedankliche Konzeption der Rede schon ganz passabel, aber "vor lauter Denken" hat man kein Quäntchen auf Körpersprache und Stimm-Modulation geachtet. Ein andermal passt's mit der Körpersprache schon ganz gut, jetzt hat aber die Rede auf einmal wieder konzeptionelle Schwächen, weil man ja - da voll auf Körpersprache konzentriert - jetzt nicht mehr so viel denken kann. Originalton Seminar Teilnehmer zum Autor: "Redefiguren? Chiasmus? Anapher? - Na Sie machen mir vielleicht Spaß, ich bin froh, wenn ich halbwegs richtig gehe und stehe!"

Damit Sie die Komplexität der Rhetorik dennoch mit Spaß und Freude angehen, möchten wir Ihnen zum Ausklang etwas Ermutigendes mit auf den Weg geben. Für einen Moment waren wir versucht, Ihnen ein Werkzeug zur Komplexitätsreduktion (aus unserem Werkzeugkasten "Vernetztes Denken") anzubieten. Aber dann wäre die Sache mit dem Aufmuntern wohl nix geworden, vermutlich hätten Sie dieses Büchlein dann als Wurfgeschoss gedanklich gegen den Autor geschleudert.

Somit lassen wir zum Schluss lieber jemand zu Wort kommen, der viel, viel schöner etwas zum Thema "Komplexitätsreduktion" beitragen kann. Wir zitieren Beppo Straßenkehrer aus *Michael Ende's* Märchen-Roman "*Momo - Die seltsame Geschichte von den Zeit-Dieben und von dem Kind, das den Menschen die gestohlene Zeit zurückbrachte*":

„Siehst du, Momo“, sagte er dann zum Beispiel, „es ist so: Manchmal hat man eine sehr lange Straße vor sich. Man denkt, die ist so schrecklich lang; das kann man niemals schaffen, denkt man.“





































































































































Er blickte eine Weile schweigend vor sich hin, dann fuhr er fort: „Und dann fängt man an, sich zu eilen. Und man eilt sich immer mehr. Jedes Mal, wenn man aufblickt, sieht man, dass es gar nicht weniger wird, was noch vor einem liegt. Und man strengt sich noch mehr an, man kriegt es mit der Angst, und zum Schluss ist man ganz außer Puste und kann nicht mehr. Und die Straße liegt immer noch vor einem. So darf man es nicht machen.“

Er dachte einige Zeit nach. Dann sprach er weiter: „Man darf nie an die ganze Straße auf einmal denken, verstehst du? Man muss nur an den nächsten Schritt denken, an den nächsten Atemzug, an den nächsten Besenstrich. Und immer nur an den Nächsten.“

Wieder hielt er inne und überlegte, ehe er hinzufügte: „Dann macht es Freude; das ist wichtig, dann macht man seine Sache gut. Und so soll es sein.“

Und abermals nach einer langen Pause fuhr er fort: „Auf einmal merkt man, dass man Schritt für Schritt die ganze Straße gemacht hat. Man hat gar nicht gemerkt wie, und man ist nicht außer Puste.“ Er nickte vor sich hin und sagte abschließend: „Das ist wichtig.“

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Freude beim Beschreiben Ihrer persönlichen Straße der Rhetorik!

 Unsere  Skripten  Karteikarten  Hörbücher (Audio-CDs)	
Zivilrecht (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Standardfälle für Anfänger und  Standardfälle für Fortg.  Grundlagen und Fälle BGB für 1. und 2. Sem. (9,90 €)  Standardfälle BGB AT  Standardfälle Schuldrecht (7,90 €)  Standardfälle Ges. Schuldverh. (§§ 677, 812, 823)  Standardfälle Sachenrecht  Standardfälle Familien- und Erbrecht  Originalklausuren Übung für Fortgeschrittene   Basiswissen BGB (AT) (Frage-Antwort)   Basiswissen SchuldR (AT) und  SchuldR (BT)   Basiswissen Sachenrecht,  FamR,  ErbR  Einführung in das Bürgerliche Recht  Studienbuch BGB (AT) (9,90 €)  Studienbuch Schuldrecht (AT) (9,90 €)  Schuldrecht (BT) 1 - §§ 437, 536, 634, 670 ff.  Schuldrecht (BT) 2 - §§ 812, 823, 765 ff.  SachenR 1 – Bewegl. S.,  SachenR 2 – Unbewegl. S.  Familienrecht und  Erbrecht  Streitfragen Schuldrecht   Definitionen für die Zivilrechtsklausur (9,90 €) 	Sozialrecht (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Kinder- und Jugendhilferecht  Sozpäd. Diagn.: SPFH & ambul. Hilfen d. KJH  Sozialrecht Nebengebiete (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Standardfälle Handels- & GesellschaftsR  Standardfälle Arbeitsrecht (7,90 €)   Basiswissen Handelsrecht (Frage-Antwort)   Basiswissen Gesellschaftsrecht (Fra.-Antwort)   Basiswissen ZPO (Frage-Antwort) (7,90 €)   Basiswissen StPO (Frage-Antwort)  Handelsrecht  Gesellschaftsrecht  Arbeitsrecht (7,90 €)  Kollektives Arbeitsrecht (7,90 €)  ZPO I – Erkenntnisverfahren (7,90 €)  ZPO II – Zwangsvollstreckung  Strafprozessordnung – StPO  Internationales Privatrecht – IPR (7,90 €)  Insolvenzrecht  Gewerbl. Rechtsschutz/Urheberrecht (7,90 €)  Wettbewerbsrecht (7,90 €)  500 Spezial-Tipps f. Juristen (10,90 €)  Mediation (7,90 €)
Strafrecht (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Standardfälle für Anfänger Band 1 (9,90 €)  Standardfälle für Anfänger Band 2  Standardfälle für Fortgeschrittene (9,90 €)   Basiswissen Strafrecht (AT) (Frage-Antwort)  Basiswissen Strafrecht (BT) in Vorbereitung  Strafrecht (AT)  Strafrecht (BT) 1 – Vermögensdelikte (7,90 €)  Strafrecht (BT) 2 – Nichtvermögensdelikte (7,90 €)  Jugendstrafrecht/Strafvollzug/Kriminologie   Definitionen für die Strafrechtsklausur 	Karteikarten (je 8,90 €) <ul style="list-style-type: none">  Zivilrecht: BGB AT/SchuldR/SachenR/Schemata  Strafrecht: AT/BT-1/BT-2/Streitfragen  Öffentliches Recht: Staatsorga/GrundR/VerwR  Nebengebiete: ab November 2008
Öffentliches Recht (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Standardfälle Staatsrecht I – StaatsorgaR (9,90 €)  Standardfälle Staatsrecht II – Grundrechte (9,90 €)  Standardfälle für Anfänger (StaatsorgaR u. Grundrechte)  Standardfälle Verwaltungsrecht (AT) (7,90 €)  Standardfälle Verwaltungsrecht für Fortgeschrittene  Standardfälle Baurecht (7,90 €)  Standardfälle Europarecht (7,90 €)  Standardfälle Kommunalrecht (7,90 €)   Basiswissen Staatsrecht I – StaatsorgaR (Frage-Antw.)   Basiswissen Staatsrecht II – GrundR (Frage-Antw.)  Basiswissen Verwaltungsrecht AT– (Frage-Antwort)  Studienbuch Staatsorganisationsrecht (9,90 €)  Studienbuch Grundrechte (9,90 €)  Studienbuch Verwaltungsrecht AT (9,90 €)  Studienbuch Europarecht (9,90 €) u.  Basiswissen EuR  Staatshaftungsrecht (7,90 €)  Verwaltungsrecht (AT) 1 – VwVfG u.  (AT) 2 – VwGO  Verwaltungsrecht (BT) 1 – POR (7,90 €)  Verwaltungsrecht (BT) 2 – BauR u.  (BT) 3 – UmweltR   Definitionen Öffentliches Recht (9,90 €) 	Assessorexamen (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Die Relationstechnik  Der Aktenvortrag im Strafrecht  Der Aktenvortrag im Wahlfach Strafrecht  Der Aktenvortrag im Zivilrecht  Der Aktenvortrag im Öffentlichen Recht  Urteils Klausuren Zivilrecht  Anwaltsklausuren Zivilrecht  Staatsanwält. Sitzungsdienst & Plädoyer (7,90 €)  Die strafrechtliche Assessorklausur  Die öff.-rechtl. Assessorklausur Bd.1 (7,90 €)  Die öff.-rechtl. Assessorklausur Bd.2  Zwangsvollstreckungsklausuren  Vertragsgestaltung in der Anwaltsstation
Steuerrecht (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Abgabenordnung (AO)  Einkommensteuerrecht (EStG) (7,90 €)  Umsatzsteuerrecht (UStG) (7,90 €)  Erbschaftsteuerrecht: erscheint ca. November 2008!  Steuerstrafrecht/Verfahren/Steuerhaftung (7,90 €) 	BWL & VWL (je 7 €*) <ul style="list-style-type: none">  Einführung in die Betriebswirtschaftslehre  Einführung in die Volkswirtschaftslehre  Ratg. „500 Spezial-Tipps für BWLer“  Rechnungswesen  Marketing  Organisationsgestaltung & -entwickl. (7,90 €)  Internationales Management  Unternehmensführung  Wie gelingt meine wiss. Abschlussarbeit?  Ratgeber Assessment Center
	Schemata (je 9,90 €) <ul style="list-style-type: none">  Die wichtigsten Schemata - ZivR, StrafR, OR  Die wichtigsten Schemata - Nebengebiete

* 7,00 €, soweit nicht ein anderer Preis in () angegeben ist! Irrtümer/Änd. vorbehalten!

 bedeutet: auch als Hörbuch (Audio-CD) lieferbar (7,90 €)

Im niederle-shop.de bestellte Artikel treffen idR nach 1-2 Werktagen ein!